

京都御池地下街株式会社

1. 団体の概要(令和8年4月1日現在)

代表者(職・名)	代表取締役社長 鈴木知史				
所在地	京都市中京区御池通寺町東入下本能寺前町492-1				
電話番号	075-212-5000	設立年月日	昭和43年7月19日		
ホームページアドレス	https://www.zestoike.com/company/				
基本財産(又は資本金)(千円)	3,495,000	市出資・出捐金(千円)	2,040,000	市出資割合(%)	58.4
所管部局 (局・室・電話番号)	都市計画局都市企画部都市総務課 075-222-3610				
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				
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				

(参考①) 役職員の年齢構成

(単位:人)

	役員		職員		平均年齢 (歳)
	常勤役員	非常勤役員	常勤職員※	非常勤職員	
10~20歳代	0	0	0	0	53
30歳代	0	0	0	0	
40歳代	0	0	1	0	
50歳代	0	5	7	0	
60歳代~	3	0	4	0	
合計	3	5	12	0	

※うち京都市からの派遣職員は0人

(参考②) 積立金、不動産の概要

基金、積立金等(退職引当金は除く)		
主な基金、積立金名	想定される主な用途	期末残高
—	—	— 百万円
—	—	— 百万円

土地、建築物の保有状況(店舗、駐車場除く)		
主な不動産の種類、場所	想定される主な用途	敷地・延床面積
—	—	— m ²
—	—	— m ²

(参考③)京都市の政策と団体活動の関連性

関連する本市の行政計画等とその方向性	
計画名	京都市駐車施設に関する基本計画(平成22年6月) https://www.city.kyoto.lg.jp/tokei/page/0000083379.html
概要	必要な駐車需要等を踏まえた駐車施設の有効活用と将来の適切な配置を促すことにより、「歩く」ことを中心としたまちと暮らしを実現する。
計画における記載	P6 2 (2) 駐車施設基本計画の対応方針 駐車施設施策が安心・安全で快適な歩行空間の確保やまちの賑わい創出に寄与するため、必要な駐車需要に配慮しながら、自動車利用の制限を含めた様々な抑制策等に繋がる駐車施設の抑制と既存の駐車施設の有効活用を行う。 整備、配置、状況把握等の駐車施設に関わる施策は、駐車施設問題に対し個別に対応するのではなく、継続的に計画・検証・見直しを行いながら、施策全体をマネジメントすることによって、「歩く」ことを中心としたまちと暮らしへの転換を促す。
上記計画に関連する団体の事業や取組	
	団体が運営する御池駐車場は、歴史的都心地区の周辺部に位置し、歴史的都心地区への自動車流入を抑制するための駐車場として有効活用されている。 御池駐車場は、市営駐車場と併せて四輪752台、二輪403台を収容できる大型駐車場であり、都心部における駐車場需要等に対応するための受け皿として、今後ともその役割を果たしていく。

2. 財務面の概要

(単位:千円)

主要財務数値	令和5年度		令和6年度		令和7年度		令和8年度
	予算	実績	予算	実績	予算	実績(※)	予算
売上高	1,122,000	1,136,013	1,143,457	1,131,518	1,170,720		1,202,643
売上原価	0	0	0	0	0		0
販売一般管理費	1,285,000	1,232,997	1,222,486	1,245,717	1,285,093		1,318,962
営業利益	△ 163,000	△ 96,983	△ 83,030	△ 114,199	△ 114,373		△ 116,318
経常利益	△ 153,000	△ 85,561	△ 81,829	△ 106,681	△ 111,738		△ 110,457
当期純利益	△ 154,000	△ 86,512	△ 82,780	△ 108,724	△ 112,689		△ 111,408
資産合計	-	8,414,360	-	7,824,347	-		-
負債合計	-	6,748,279	-	6,266,990	-		-
純資産合計	-	1,666,081	-	1,557,357	-		-
累積損益額	-	△ 1,828,919	-	△ 1,937,643	-		-

(参考④) 財務指標

(単位:%)

			令和5年度 決算	令和6年度 決算	令和7年度 決算	
自立性	市補助金割合	市補助金収入 売上高	0.0	0.0	#DIV/0!	小さいほど 自立性が高い
安定性	自己資金率	純資産合計 資産合計	19.8	19.9	#DIV/0!	大きいほど 安定性が高い
収益性	売上高経常利益率	経常利益 売上高	△ 7.5	△ 9.4	#DIV/0!	大きいほど 収益性が高い
	総資本経常利益率	経常利益 資産合計	△ 1.0	△ 1.4	#DIV/0!	大きいほど 収益性が高い

(参考⑤) 京都市からの補助金等

(単位:千円)

		令和5年度 決算	令和6年度 決算	令和7年度 決算(※)	令和8年度 予算
補助金	—	—	—		—
	小計	0	0	0	0
委託料	京都御池駐車場管理[指定管理(非公募)]	165,864	170,875		169,267
	京都市公用駐車場管理	42,516	42,545		43,403
	公共地下道維持管理	182,179	166,188		176,102
	小計	390,559	379,608	0	388,772
貸付金	長期貸付金(累計残高)	5,562,424	5,402,424		5,012,424
	小計	5,562,424	5,402,424	0	0
その他	—	—	—		—
	小計	0	0	0	0

3. 目標及び実績

(1) 業務面

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7年度の目標	<p>地下街は、これまでに3回のリニューアルを実施したことにより、お客様のニーズに合った日常的な利便性の高い商業施設としての魅力が向上し、売上や来街者が順調に増加してきた。</p> <p>また、地下街が所在する市内中心部は、インバウンド効果もさることながら、子育て世代をはじめとする人口減少も顕著であることから、住まう人々の利便性を更に高め、街中の活性化の一役を担う存在になることが重要であると考えている。そのため、こうした視点から、開業30周年となる令和9年度に4度目のリニューアルを計画し、着手していく。</p> <p>更に、令和7年度は、開業30周年リニューアルに向けて、テナントの契約満了に合わせて入替を行い、販売促進面では、52週MD（マーチャンダイジング）に基づくイベントの立案やシーズンごとにフェスタを開催することで全体の魅力度を上げていくとともに、ゼストの日のポイントアップやプレミアム商品券の販売等の人気のある企画は継続して実施していく。</p>
令和7年度 の取組結果 (※)	
令和8年度の目標	<p>ゼスト御池地下街は、インバウンド需要に依存した施設運営ではなく、内需を重視した安定的な集客・売上基盤の構築が、今後より一層重要となってくるため、日常的に施設を利用する「足元顧客」の来館頻度及び購買単価の向上を、販促活動の柱として位置付けるものの、来られた外国人客を取り込むため、外国語表記の案内看板等は増設していく計画である。</p> <p>さらに、市役所前という立地特性を有しており、周辺の公共施設や文化施設との相乗効果を意識した取り組みも重要であるため、来庁者や周辺施設利用者が自然と立ち寄りたくなる誘導設計や情報発信を行い、エリア全体の賑わい創出の中で、ゼスト御池地下街の存在感と利用価値を高めていく。</p>

指標	来街者数の増加						(単位：千人)
目標と実績	令和5年度		令和6年度		令和7年度		令和8年度
	目標	実績	目標	実績	目標	実績 (※)	目標
	10,500	10,912	12,000	11,120	11,600		12,000

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5年度		令和6年度		令和7年度		令和8年度
	目標	実績	目標	実績	目標	実績 (※)	目標
	3,035	3,292	3,300	3,507	3,606		3,972

(2) 財務面

目標 「収益力の向上」と「経費節減」	
令和7年度の目標	<p>地下街部門においては、引き続き、契約更新時に、売上を伸ばしているテナントについては、条件を引き上げ、また、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。その他、新たに自動販売機の設置や壁面の広告掲出により、収益の向上に努めていく。</p> <p>また、駐車場部門については、一般駐車の利用状況を勘案しつつ、定期駐車販売を増やし安定的な収益の確保に努める。</p>
令和7年度 の取組結果 (※)	
令和8年度の目標	<p>地下街においては、継続して、契約更新時に、売上を伸ばしているテナントについては、条件を引き上げ、また、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。そのほか来街者を増やす施策を打つことによりテナントの売上を向上させることで、歩合賃料の増加を図る。</p> <p>駐車場部門では、定期駐車販売を増やしているものの、一般駐車売上が減少しているため、新たな後納契約先を開拓し、売上の向上を図っていく。</p> <p>経費面では、水道光熱費の高騰が一定で収まったものの、地価高騰による道路占用料等の賃借料の増加や施設の陳腐化を防ぐための修繕費の増加、令和10年度のリニューアルに向けた準備費用が発生するため、引き続き、経費節減に努めていく。</p>

指標	減価償却前営業損益						(単位:千円)
	令和5年度		令和6年度		令和7年度		令和8年度
目標と実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績 (※)	目標
		448,000	517,060	522,825	495,646	521,624	

(3) 組織面

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7年度の目標	<p>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目指していく。また、その受講料等を会社が負担するなどし、積極的に受講できるよう努める。</p>
令和7年度 の取組結果 (※)	

令和8年度の目標	本年度も、積極的に、外部研修や内部研修を実施し、個々の社員のスキルアップを目指していく。また、福利厚生において、スキルアップに関する受講については、バックアップしていく。
----------	---

指標	外部研修、内部研修受講の延べ人数						(単位：人)
	令和5年度		令和6年度		令和7年度		令和8年度
目標と実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績(※)	目標
	15	16	15	16	13		13

4. 令和7年度の経営評価（令和6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5年度に引き続き、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」の販売の他、スタンプラリーや抽選会など、増収に向けた取組を積極的に行っており、その結果も相まって、来場者数やテナント売上は、年々増加している。</p> <p>また、令和6年度は、テナント契約更新時の条件見直しによる賃料の増加や、地下街の管理委託会社変更及び委託業務内容の見直しによる委託料の減少など、売上以外の面でも黒字になるように努めており評価できる。</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、今後も引き続き、売上向上・来街者数増加に向けて取り組んでいくとともに、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を目的として建設された。</p> <p>従来からの情報発信媒体「ZEST PRESS」や「Instagram」、「X(旧twitter)」、「LINE」など、用途別に多様な媒体を活用しながら、広告宣伝を強化し、集客に向けて取り組んでいる点が評価できる。</p> <p>また、広場イベントについては、例年実施している子ども向けワークショップなどのほかに「マグロの解体ショー」などの新規イベントを実施するなど創意工夫を凝らしており、今後も引き続き、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>業務面については、目標に掲げる来街者数が目標に達していないものの、特色あるイベントの実施やリーシングの工夫は評価できる。</p> <p>減価償却前では黒字を維持しているが、市からの貸付金を着実に返済できるよう、引き続き、来場者数やテナント売上の増加に努めていただきたい。</p> <p>団体には、御池地下街を都心部の活性化拠点と位置付け、地下街の利便性向上と魅力向上を図って欲しい。</p>
--