

外郭団体評価調書【株式会社用】

1. 基本情報

平成27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		
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13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)	千円 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24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度(予算)
—	—	収入額	千円	193,813	195,472	193,558	193,245
活動指標・成果目標			単位	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
①ローサ賃料(含む共益費)収入の確保	計画	千円	130,017	130,026	124,895	124,416	
	実績		125,905	124,488	123,552		
②テナント売上げ	計画	千円	444,450	352,032	263,359	245,876	
	実績		359,854	294,041	237,881		

3. 組織等の状況

(1) 役職員数の状況

(単位：人)

	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
役員数	7	7	7	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	6	6	5
市兼任	1	1	1	1
市職員OB	1			
他団体兼任				
その他	4	5	5	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24年度	平成25年度	平成26年度	平成27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	0
	30代	0	0	0	0
	40代	0	0	0	0
	50代	4	4	4	4
	60代以上	0	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24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度予算
報酬・給与等		22,038	22,017	22,483	22,733
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		14,838	14,817	15,283	15,533
常勤		14,838	14,817	15,283	15,533
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		3,709	3,704	3,820	3,883
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24年度	平成25年度	平成26年度	
経常損益	営業損益	営業収益(売上高)	227,544	226,931	226,863
		営業費用	221,049	221,429	225,776
		売上原価			
		事業費			
		販売費・一般管理費	221,049	221,429	225,776
	営業損益	6,495	5,502	1,087	
	営業外損益	営業外収益	447	400	390
		営業外費用	4,831	3,894	2,798
		営業外損益	▲ 4,384	▲ 3,494	▲ 2,408
	経常損益	2,111	2,008	▲ 1,321	
損特別	特別利益	0	0	0	
	特別損失	1,223	20	0	
	特別損益	▲ 1,223	▲ 20	0	
税引前当期損益		888	1,988	▲ 1,321	
法人税、住民税及び事業税		290	290	290	
法人税等調整額		0	▲ 152	▲ 10,926	
当期損益		598	1,850	9,315	
前期繰越損益		▲ 299,953	▲ 299,355	▲ 297,505	
当期末処分損益		▲ 299,355	▲ 297,505	▲ 288,190	
処利 分益	利益処分額	0	0	0	
	次期繰越損益	▲ 299,355	▲ 297,505	▲ 288,190	

(参考)

(決算 単位：千円)

(別掲)人件費	26,240	26,411	26,864
役員分	7,200	7,200	7,200
職員分	19,040	19,211	19,664

(2) 貸借対照表

(決算 単位：千円)

		平成24年度	平成25年度	平成26年度
資産の部	資産の部合計	1,148,190	1,101,435	1,057,937
	流動資産	57,398	57,639	67,094
	現金預金	45,701	45,599	51,167
	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	11,697	12,040	15,927
	固定資産	1,090,792	1,043,796	990,843
	有形固定資産	1,013,788	966,609	913,698
	無形固定資産	76,894	77,077	77,035
その他投資等	110	110	110	
負債の部	負債の部合計	1,347,544	1,298,940	1,246,127
	流動負債	150,257	122,955	93,738
	短期借入金	115,247	85,143	60,244
	その他流動負債	35,010	37,812	33,494
	固定負債	1,197,287	1,175,985	1,152,389
	長期借入金	942,470	927,369	912,268
その他固定負債	254,817	248,616	240,121	
純資産の部	純資産の部合計	▲ 199,354	▲ 197,505	▲ 188,190
	資本金	100,000	100,000	100,000
	法定準備金	0	0	0
	剰余金	▲ 299,354	▲ 297,505	▲ 288,190
	うち当期末処分損益 (当期損益)	▲ 299,354	▲ 297,505	▲ 288,190
負債の部及び純資産の部合計		1,148,190	1,101,435	1,057,937

(3) 市財政支出等の状況

(決算 単位：千円)

		平成24年度	平成25年度	平成26年度
市財政支出等の合計		0	0	0
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

貸付については、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24年度	平成25年度	平成26年度
経常損益		2,111 千円	2,008 千円	▲ 1,321 千円
当期損益		598 千円	1,850 千円	9,315 千円
自己資本比率	純資産	17.4 %	17.9 %	17.8 %
	純資産＋負債			
流動比率	流動資産	38.2 %	46.9 %	71.6 %
	流動負債			
固定長期適合率	固定資産	109.3 %	106.7 %	102.8 %
	固定負債＋純資産			
借入金依存度	借入金	92.1 %	91.9 %	91.9 %
	資産の部合計			
剰余金（欠損金）	純資産	▲ 299,354 千円	▲ 297,505 千円	▲ 288,190 千円
	－資本金（基本金）			
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、それによって運用している。 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24年度	平成25年度	平成26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24年度	平成25年度	平成26年度
総資本経常利益率	経常利益	0.2 %	0.2 %	▲ 0.1 %
	資産の部合計			
売上高経常利益率	経常利益	0.9 %	0.9 %	▲ 0.6 %
	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	56,886 千円	56,733 千円	56,716 千円
	職員数			
職員1人当たり 経常利益	経常利益	528 千円	502 千円	▲ 330 千円
	職員数			
売上高販管費比率	販売費及び一般管理費	97.1 %	97.6 %	99.5 %
	売上高			
職員1人当たり 管理費	販売費及び一般管理費	55,262 千円	55,357 千円	56,444 千円
	職員数			
人件費比率	人件費	11.5 %	11.6 %	11.8 %
	売上高			
役員人件費比率	役員人件費	27.4 %	27.3 %	26.8 %
	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 []	定款等 年度～
	● 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。	● 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～	

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【今後の取組み】の改善状況

今後の取組み						
<p>・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。</p>						
改善・対応区分		改善・対応済み	● 改善・対応中	検討中	実施しない	
前年度の改善・対応内容		<p>・前々年に続きタイミングを見ながら対応をしている。固定家賃徴収の交渉をしているが、売上が伴わず損益分岐にはほど遠い中の条件交渉は困難を極めている。</p>				
① 今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等		<p>・一方的な（賃料値上げ）交渉はまったなしの退店申し出ができるが、ある程度の最低賃料の線引きをして、数千円程度の値上げをテナントに理解を求め退店の防止も行っていく。</p>			
	実施事項		平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度
	工程 適正な賃料設定	7番館ビルを含めた 空きスペースの解消				

今後の取組み						
<p>・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。</p>						
改善・対応区分		改善・対応済み	改善・対応中	● 検討中	実施しない	
前年度の改善・対応内容		<p>・関東圏に展開する大手テナントの出店、とくに衣料、雑貨関連のテナントは出店に至らず、地域コミュニティ関連テナントが出店した。</p>				
② 今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等		<p>・大都市圏のテナントから地方都市の大手商業施設の開発入っていない地域の食物販や生活雑貨を中心にしたリーシングを強化して行く。</p>			
	実施事項		平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度
	工程 リーシング活動	B級グルメ店の誘致強化				

今後の取組み						
<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		改善・対応済み	● 改善・対応中	検討中	実施しない	
前年度の改善・対応内容		<p>・地域コミュニティ関連の飲食店の導入ができた。</p>				
③ 今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等		<p>直営店については関東、関西のテナント企業よりFC展開要請をしてくるテナントが多くなっている。すでに情報交換をしているテナント企業とは期間がきたら前向きに進めていく計画である。</p>			
	実施事項		平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度
	工程 新たな事業展開	カルチャーや趣味を生かせる店舗の開拓				

今後の取組み					
【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。					
改善・対応区分		改善・対応済み	改善・対応中	● 検討中	実施しない
前年度の改善・対応内容		・数店舗のテナントの交渉を行ったがすぐに退店の申し出がでたため、再度交渉する段階として保留としている。			
④	今後の改善・対応方針等	・交渉方法を変更し、テナントに自ら業績予測を試算してもらい当社と双方納得のいく形でわずかながらでも賃料増収を図っていく。但し、これによる退店は絶対に避けなければならない。			
	実施事項	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度
	安定賃料収入の確保	期間を定めた段階的な賃借物件の引上げ			

今後の取組み					
【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		改善・対応済み	● 改善・対応中	検討中	実施しない
前年度の改善・対応内容		・全国の地下街との情報交換をし数社が現地調査に訪れたが出店には至らなかった。今後も情報収集をしながら積極的にリーシングを行う。			
⑤	今後の改善・対応方針等	・人が多い施設（通行量が多い）である事が必須のテナント企業の出店は現状厳しいので、今後は施設でなく街（マーケット）から人を集められるテナント企業のリーシングを徹底的に行う。（食物販、から揚げ専門/今川焼き/）など。			
	実施事項	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度
	地方都市リーシング強化	関西・中国地方の協力者との連携強化			

今後の取組み					
個々のテナント業績把握に努め、業績不振のテナントには業績改善策、出店継続策の提案を行う。					
改善・対応区分		改善・対応済み	● 改善・対応中	検討中	実施しない
前年度の改善・対応内容		・テナント毎に月予算＝年間予算の提出により店長個別ミーティングの実施。本社担当者に店舗の状況を報告し改善を要請。またテナント企業側の要請も聞き対応。			
⑥	今後の改善・対応方針等	・業績向上が図れるように常にテナント（店舗、本社）とコンタクトを取り当社として可能な限り協力をしていく。個店別売り出しの実施。雑誌社へパブリ記事掲載の要請など。			
	実施事項	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度
	テナントの業績把握と助言活動	テナント別売上目標設定。優秀店表彰の実施			

今後の取組み					
衣料品中心のリーシングから食に関連したテナントの導入を推進。加えて地域コミュニティーを目的としたテナントにより物販だけでなく心が通う癒しの場として、多くの市民から支持される地下街を構築する。					
改善・対応区分		改善・対応済み	● 改善・対応中	検討中	実施しない
前年度の改善・対応内容		<ul style="list-style-type: none"> ・気軽に来店できる高齢者をメインとしたコミュニティー飲食店の導入。 ・接客、顧客管理を重視したミセス対応の優れた店舗の導入。 ・持ち帰りスイーツ店のリーシング開拓（今がわ焼き店、クレープ店など） 			
⑦	今後の改善 ・対応方針等	<ul style="list-style-type: none"> ・持ち帰りスイーツ店の出店に向けた継続交渉。 ・手芸用品や健康関連グッズなど趣味が生かせる店舗のリーシング強化、および関連したミニカルチャー教室テナントの導入。 ・個々のテナント販促活動の協力、支援の強化。 			
		実施事項	平成27年度	平成28年度	平成29年度
	工程 集客力のあるテナントの導入	ミニB級グルメ店のリーシング強化			

今後の取組み					
施設の安全性を損なわないよう配慮しながら、今後も継続的なコスト削減管理に努める。					
改善・対応区分		改善・対応済み	● 改善・対応中	検討中	実施しない
前年度の改善・対応内容		<ul style="list-style-type: none"> ・安全管理を最優先にした設備機器修繕および入れ替えの実施。 ・天候状況を常にチェックをした無駄のない空調管理の実施。 			
⑧	今後の改善 ・対応方針等	<ul style="list-style-type: none"> ・入れ替え、修繕必要な設備機器に優先順位をつけ、計画的な対処を行う。 ・来街者が安心して利用できる防犯、安全管理の継続。 ・地上出入口階段の漏水対策。 ・省エネ対策としてLED照明交換による費用対効果(期間)など試算。 			
		実施事項	平成27年度	平成28年度	平成29年度
	工程 光熱費の徹底した節約	消防デジタル無線入れ替え			

(2) 前年度までの評価における【改善指示事項】の改善状況

今後の取組み						
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		改善・対応済み	● 改善・対応中	検討中	実施しない	
前年度の改善・対応内容		古町全体の活性化の取り組みとして、地上近隣物件のリーシングを実施。				
今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等		昨年に引き続き、物販、飲食、サービスを兼ね備えたミニコンパクトシティの実現に向けた活動を強化していく。また、ローサより地上ロケーションが適しているテナントについては積極的に地上空き物件を紹介し、まち全体の活性化に貢献したい。			
	実施事項		平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度
	工程	古町地区全体を見据えた活動	古町地区会議やイベントへの積極的参加			

今後の取組み						
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		改善・対応済み	● 改善・対応中	検討中	実施しない	
前年度の改善・対応内容		④と同じ				
今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等		採算の取れないテナントは、段階を踏んで改善を促すと同時に、後任テナントリーシングも並行して行う。			
	実施事項		平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度
	工程	④と同じ	既存店退店防止を一層強化する			

今後の取組み						
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		改善・対応済み	● 改善・対応中	検討中	実施しない	
前年度の改善・対応内容		④と同じ				
今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等		⑦と同じ			
	実施事項		平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度
	工程	リーシング活動	⑦と同じ			

今後の取組み								
コスト削減の取り組みは、限界に近いものがあるが、削減管理に努める姿勢が必要である。								
改善・対応区分	●	改善・対応済み		改善・対応中		検討中		実施しない
前年度の改善・対応内容	現在行っている設備関連の経費削減および、光熱費省エネ管理は引き続き実施をし、その一つ一つをさらに精査し、直接営業に影響するもの、事故に繋がる恐れのあるものを除き更なる節約、削減に努めていく。							
今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等	LED照明については専門知識もある関係者からヒアリングを行い慎重に検討をする。その他についても費用対効果を試算し無理のない省エネを考えて行く。						
	実施事項	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度			
	工程	地下街LED照明への転換	他地下街の実例調査（地下街フォーラムにて）	行政関係と折衝実施時期の確認	施工開始			
	きめ細かい空調管理による光熱費削減	修繕機器性能回復によるランニングコスト削減試算	ランニングコスト削減優先順位による施工準備	順次施工開始				

今後の取組み								
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		改善・対応済み	●	改善・対応中		検討中		実施しない
前年度の改善・対応内容	・テナントの販促と支援（POP制作）などできる範囲で協力をした。マスコミ取材なども利用してテナントPRに努めた。							
今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等	・貸し手側、借り手側（たなこ）という関係でなくお互いが何事においても共通認識をもって取り組み、明るく、癒しのある地下街を目指して行く。						
	実施事項	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度			
	工程	ソフト面のレベルアップ	個々テナント店長との業績向上対策面談を実施					
	テナント参加形の教育	接遇など第三者からのチェック体制を継続						

今後の取組み								
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		改善・対応済み		改善・対応中	●	検討中		実施しない
前年度の改善・対応内容	店舗誘致の際、地下街以外に適当と思われる物件がある場合などは更に積極的に紹介をし、古町商店街関係者と連絡を密にして行く。また、商店街の空物件についての情報も逐次把握しておくように努める							
今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等	古町活性化の旗艦施設として、今後の古町全体開発に協力をして行く。規模が同じ地方都市の商店街や地下街関係者との交流を積極的に行い活性化の材料として活用する。						
	実施事項	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度			
	工程	地方都市有力飲食関連店舗の積極誘致	全国地方都市リスト作成テナント作成交渉	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	BRT運用開始による古町来街者変化の調査	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）				

7. 評価の結果

【団体の評価コメント】

財務の健全性	日本全国、商業施設のテナントの誘致は大変厳しく、人気テナントは郊外GMSをはじめ駅ビルなどすべての商業施設で導入誘致の争奪戦になっている。特に経済環境が悪化している古町地区にある当社は、このような状況から現在家賃収入の割合は、行政関連施設からの収入比率が高くなっている。この比率を一般企業が高くなるように今後も努力を続けていく。
団体の自立性	老朽化した施設の各設備改修を計画的にかつ、確実にしない、継続した安全管理を考えて行かなければならない。賃料収入、キャッシュフローとのバランスを考え利益確保を最重要課題としながらも公共性の高い施設として市民が、より安全快適に利用できる地下街をめざしている。
経営の効率化・適正性	経費については可能な限り削減に努めてきた。今後は安全、施設維持管理に支障がでないかを精査しながら慎重に行っていく。一般企業の新規出店が厳しい中、既存テナントの退店防止、売上増を引き続き最重要課題として、積極的にテナント本社ともコンタクトを取りながらきめ細かい対応をして行く。
その他	新潟市内中心部のマーケットは飽和状態である。都内で人気のテナントをすべての商業施設からの出店依頼があり争奪戦が一層激しくなったきた。他大型商業施設との差別化を明確して行く。
総括的な所見	当社の地下街を含む商業スペースは、近隣大型商業施設と、その売り場面積、テナントミックスにおいて比較をすると太刀打ちがでないのは否めない。個々のテナントが物販だけでなく、充実したなおもてなし（接遇）を心がけ、お年寄りにもやさしい地下街として他商業施設の上を目指して行く。

【所管課による評価】

現状に対する評価	日本銀行新潟支店による新潟県の金融経済動向（2015.7.1）によると、県内景気は、緩やかな回復を続けており、個人消費などの各種指標も持ち直しており回復傾向にある。しかしながら、西堀ローサなどのテナントの売り上げが伸び悩んでいることから、賃料収入も減少傾向にあるとともに、営業に係る経費は増加傾向にある。そのような中でも、テナントリーシングや経費削減を継続することで、3期連続の営業利益を確保したことは評価できる。
課題及び改善すべき事柄	古町地区の経済環境はまだ不透明な状況にあり、新たな有力テナントの誘致は、現段階でにおいて困難を極めていいる。既存のテナントの業績を改善させ、テナントからの賃料収入を増加させるとともに、契約条件などの見直しを併せて進め、賃料収入の安定確保を図ることが必要である。
今後の指導方針	地下街の活性化と古町地区の活性化は密接に関係している。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団体の公共的な役割や市の施策と連携した取り組みを進める必要がある。 県内景気は回復状況にあるとともに、旧大和新潟店跡地の再開発計画も具体化しつつあり、BRTの開業も控えていることから、これらの動きを注視しつつ、適切なリーシング活動を実施するよう指導する。

【今後の取組み】

①	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。
②	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。
③	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。安全、環境衛生に影響がない経費の削減。
④	古町地区活性化地域プロジェクト等への積極的参加。

【総合評価】

概ね良好	改善の余地がある	改善が必要	抜本的な対応が必要
総括的な所見			
今後の取組みに対する評価, 改善指示事項			

【総合評価を受けての団体としての決意】

--

【総合評価における改善指示事項への対応方針】

改善指示事項					
今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等				
	実施事項	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度
	工程				

改善指示事項					
今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等				
	実施事項	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度
	工程				