

外郭団体評価調書【株式会社用】

1. 基本情報

平成25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 レディースカジュアルファッションを中心にアクセサリ、化粧雑貨等				
事業区分	主体区分	収支区分	単位	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度(予算)
—	—	収入額	千円	190,021	192,457	193,813	200,805
活動指標・成果目標			単位	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度
①ローサ賃料(含む共益費)収入の確保	計画	千円	155,676	144,568	130,017	130,026	
	実績		139,237	125,859	125,905		
②テナント売上げ	計画	千円	803,750	472,600	444,450	352,032	
	実績		492,993	376,640	359,854		

3. 組織等の状況

(1) 役職員数の状況

(単位：人)

	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度
役員数	9	7	7	7
常勤	2	1	1	1
市派遣				
市職員OB				
プロパー役員	2	1	1	1
他団体からの派遣				
非常勤	7	6	6	6
市兼任	1	1	1	1
市職員OB	1	1	1	
他団体兼任				
その他	5	4	4	5
職員数	5	4	4	4
常勤	5	4	4	4
市派遣				
市職員OB				
プロパー職員	5	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22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度
職員の状況	管理職	1	1	1	1
	一般職	4	3	3	3
	合計	5	4	4	4
年齢構成	20代以下	0	0	0	0
	30代	1	0	0	0
	40代	1	1	0	0
	50代	3	3	4	4
	60代以上	0	0	0	0
	合計	5	4	4	4

(3) 役員報酬・職員給与等の状況

(決算 単位：千円)

		平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度予算
報酬・給与等		30,255	25,056	22,038	22,040
内 市職員分		0	0	0	0
役員	常勤	12,000	8,400	7,200	7,200
	内 市職員分				
	非常勤	0	0		
	内 市職員分				
職員	常勤	18,255	16,656	14,838	14,840
	内 市職員分				
	非常勤	0	0		
	内 市職員分				
平均年収（市職員を除く。）					
常勤役員		6,000	6,000	7,200	7,200
常勤職員		3,625	3,331	3,709	3,710
見直し等の取り組み		22年上期賞与は前年同期比0.22か月減額、平均支給率0.68か月	22年度10月パートより社員に採用（23年度7月退職）		

(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22年度	平成23年度	平成24年度	
経常損益	営業損益	営業収益(売上高)	225,084	228,860	227,544
		営業費用	260,219	248,927	221,049
		売上原価	0	0	
		事業費	0	0	
		販売費・一般管理費	260,219	248,927	221,049
	営業損益	▲ 35,135	▲ 20,067	6,495	
	営業外損益	営業外収益	10,509	1,443	447
		営業外費用	6,507	5,644	4,831
		営業外損益	4,002	▲ 4,201	▲ 4,384
	経常損益	▲ 31,133	▲ 24,268	2,111	
損特別	特別利益	0	0	0	
	特別損失	3,487	0	1,223	
	特別損益	▲ 3,487	0	▲ 1,223	
税引前当期損益		▲ 34,620	▲ 24,268	888	
法人税、住民税及び事業税		290	290	290	
法人税等調整額		▲ 8,275	▲ 34,708	0	
当期損益		▲ 26,635	10,150	598	
前期繰越損益		▲ 283,468	▲ 310,103	▲ 299,953	
当期末処分損益		▲ 310,103	▲ 299,953	▲ 299,355	
処利 分益	利益処分額	0	0	0	
	次期繰越損益	▲ 310,103	▲ 299,953	▲ 299,355	

(参考)

(決算 単位：千円)

(別掲) 人件費	35,105	29,432	26,240
役員分	12,000	8,400	7,200
職員分	23,105	21,032	19,040

(2) 貸借対照表

(決算 単位：千円)

		平成22年度	平成23年度	平成24年度
資産の部	資産の部合計	1,263,526	1,188,548	1,148,190
	流動資産	54,743	47,779	57,398
	現金預金	39,816	38,364	45,701
	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	14,927	9,415	11,697
	固定資産	1,208,783	1,140,769	1,090,792
	有形固定資産	1,131,779	1,063,765	1,013,788
	無形固定資産	76,894	76,894	76,894
その他投資等	110	110	110	
負債の部	負債の部合計	1,473,629	1,388,501	1,347,544
	流動負債	141,074	134,822	150,257
	短期借入金	93,305	97,059	115,247
	その他流動負債	47,769	37,763	35,010
	固定負債	1,332,555	1,253,679	1,197,287
	長期借入金	1,036,837	999,207	942,470
その他固定負債	295,718	254,472	254,817	
純資産の部	純資産の部合計	▲ 210,103	▲ 199,953	▲ 199,354
	資本金	100,000	100,000	100,000
	法定準備金	0	0	0
	剰余金	▲ 310,103	▲ 299,953	▲ 299,354
	うち当期末処分損益 (当期損益)	▲ 310,103 10,150	▲ 299,953 0	▲ 299,354
負債の部及び純資産の部合計	1,263,526	1,188,548	1,148,190	

(3) 市財政支出等の状況

(決算 単位：千円)

		平成22年度	平成23年度	平成24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22年度	平成23年度	平成24年度
経常損益		▲ 31,133 千円	▲ 24,268 千円	2,111 千円
当期損益		▲ 26,635 千円	10,150 千円	598 千円
自己資本比率	純資産	16.6 %	16.8 %	17.4 %
	純資産＋負債			
流動比率	流動資産	38.8 %	35.4 %	38.2 %
	流動負債			
固定長期適合率	固定資産	107.7 %	108.3 %	109.3 %
	固定負債＋純資産			
借入金依存度	借入金	89.4 %	92.2 %	92.1 %
	資産の部合計			
剰余金（欠損金）		▲ 310,103 千円	▲ 299,953 千円	▲ 299,354 千円
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、それに従って運用している。 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22年度	平成23年度	平成24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22年度	平成23年度	平成24年度
総資本経常利益率	経常利益	▲ 2.5 %	▲ 2.0 %	0.2 %
	資産の部合計			
売上高経常利益率	経常利益	▲ 13.8 %	▲ 10.6 %	0.9 %
	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	45,017 千円	57,215 千円	56,886 千円
	職員数			
職員1人当たり 経常利益	経常利益	▲ 6,227 千円	▲ 6,067 千円	528 千円
	職員数			
売上高販管費比率	販売費及び一般管理費	115.6 %	108.8 %	97.1 %
	売上高			
職員1人当たり 管理費	販売費及び一般管理費	52,044 千円	62,232 千円	55,262 千円
	職員数			
人件費比率	人件費	15.6 %	12.9 %	11.5 %
	売上高			
役員人件費比率	役員人件費	34.2 %	28.5 %	27.4 %
	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 []
● 無	● 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 []																											
● 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。																											
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>団体ホームページ掲載</th> <th>定款等</th> <th>年度~</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>事業内容</td> <td>平成17 年度~</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>役員名簿</td> <td>平成20 年度~</td> </tr> <tr> <td></td> <td>役員報酬</td> <td>年度~</td> </tr> <tr> <td></td> <td>事業報告</td> <td>年度~</td> </tr> <tr> <td></td> <td>損益計算書</td> <td>年度~</td> </tr> <tr> <td></td> <td>貸借対照表</td> <td>年度~</td> </tr> <tr> <td></td> <td>事業計画書</td> <td>年度~</td> </tr> <tr> <td></td> <td>予算概要</td> <td>年度~</td> </tr> </tbody> </table>	団体ホームページ掲載	定款等	年度~	●	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	年度~		貸借対照表	年度~		事業計画書	年度~		予算概要	年度~
団体ホームページ掲載	定款等	年度~																										
●	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	年度~																										
	貸借対照表	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					
・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。					
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		・不採算店の入れ替えを検討していたが、それに代わるテナントが出店契約が1店舗にとどまった為、賃料収益改善までには至らなかった。			
①	今後の改善・対応方針等	・期間設定をしながら段階的に賃料の見直しを継続的に行い、賃料改定によるテナントの退店防止並びに改定への理解も求めていく。			
	実施事項	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	工程				

今後の取組み					
・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。					
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		・景気回復が不透明な中、ほとんどのテナントが出店を凍結しており苦戦をしいられた。その中で都内での人脈を伝って大手企業の出店ができたが1店舗にとどまった。			
②	今後の改善・対応方針等	・今後も新規開拓を継続して行うが、現状の経済環境で昨年同様困難が予想される。以前にリーシングをかけたテナントの掘り起しや人脈の活用、都内リーシング企業の協力を得ながら積極的に行う。			
	実施事項	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	工程				

今後の取組み					
・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。					
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		・物販店舗に限らず、カルチャーやサービスなどの分野からも出店テナントを模索した。また、まちづくり会社として旧大和新潟店のリーシングも行い大手数社が興味を示した。			
③	今後の改善・対応方針等	・物販（特にファッション）にかわるテナントの導入の強化。7番館ビルの空き物件の解消を図る。			
	実施事項	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	工程	物販及び飲食店導入の基盤づくり			

今後の取組み						
<p>【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。</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>・坪当たりの最低家賃確保を目標にしたが、テナントとの交渉が難航した。退店を避ける為、段階的に引き上げる案を提示し新たに交渉を検討。</p>				
④	今後の改善 ・対応方針等		<p>・歩合賃料設定の場合、坪当たりの規定額賃料を設定しこれに満たない場合は最低保証賃料として規定額賃料を徴収して安定収入を図っていく。</p>			
	実施事項		平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	工程 対応		管理費収入の見直し			

今後の取組み						
<p>【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。</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>・全国の地下街連絡会に参加。広島地下街や札幌地下街などからテナントを紹介。</p>				
⑤	今後の改善 ・対応方針等		<p>・ヤング、ファミリーの商圈は万代地区に集中している。逆に市内中心部にはミセスゾーンを中心とした商業施設がないのでミセスをメインとしたテナントミックスを構築していく。</p>			
	実施事項		平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	工程 対応		中層ミセスゾーンの開拓			

今後の取組み						
<p>【視点を变えた経費削減】 大胆な策による徹底的な経費削減の実施</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>・新たに社員1名を外向させ人件費の削減を図った。</p>				
⑥	今後の改善 ・対応方針等		<p>・委託業者（委託料）の軽減を交渉。</p>			
	実施事項		平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	工程 対応					

(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組みとして、旧大和新潟店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25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	工程				

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				
	実施事項	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	工程				

7. 評価の結果

【団体の評価コメント】

財務の健全性	<p>・個人消費の回復が不透明な中、依然としてテナント企業の出店意欲は低く既存店の売上向上もままならない状況が続いている。このような中、徹底した経費削減を実行した結果若干ではあるが経常利益を見出すことができた。今後は安定した収益を得るテナントのリーシングを最重要課題として取り組んで行く。</p>
団体の自立性	<p>・金融機関への返済は計画通りの見通しである。安全確保の為、必要不可欠な管理経費も徹底して無駄のない運用をし、入居テナントからの管理費収入の徴収方法も見直し資金確保にも妥協せずに取り組んでいく。</p>
経営の効率性・適正性	<p>・衣料品物販テナント重視から、飲食（軽食）、サービス、健康、環境などをテーマにしたテナント導入も積極的にやっていく。また、古町地区の来街者の激減に対応できるテナントリーシングとして「待ち」の姿勢のテナントから「人を呼び込む」テナントの導入に向けたリーシングを最優先して行う。簡易な設備で営業可能な飲食「B級グルメ」など郊外GMSとの差別化を明確にし特性を出していく。</p>
その他	<p>・新潟市中心部及び近郊のマーケットは完全にオーバーストア状態である。その中で存在価値を高めていくには、扱い商品（テナント）の差別化と、そこに働く「人」である。今後も引き続き強力にテナントリーシングを行っていくと同時に商業以外に広く市民が利用する施設として、接客以外のすべてに優しさのある接遇ができるようにテナント従業員のスキルアップを図っていく。</p>
総括的な所見	<p>・厳しさが続く中、既存店の退店も懸念される。本社との情報交換を密に退店防止に努める。また、キーテナントの導入も重要課題とし、関東圏のリーシング関係者の協力も得ながら土台作りを全力で行う。</p>

【所管課による評価】

現状に対する評価	<p>古町地区全体の経済環境は、消費者動向の多様化や郊外型大型店の出店などの影響もあり、非常に厳しい状況に置かれている。そのような中で人件費、管理経費の徹底的な経費削減を実行し、経常利益を確保するなど、経営状況の改善傾向が見られる。</p>
課題及び改善すべき事柄	<p>先行きが不透明な経済情勢が続く状況下で、新たな有力テナントの誘致は現実的には困難を極めている。既存の有力店舗の退店防止策や中小テナントが出店しやすい契約条件、環境の整備が求められる。</p>
今後の指導方針	<p>古町は新潟の顔ともいえる地区であり、まちなか再生本部会議では「新潟独自の歴史と文化創造のまち」として再生コンセプトを提言いただいている。西堀ローサには商業施設としての役割の他、歴史と文化の創造拠点、行政と地域との連携拠点などの役割も果たすことで、古町全体に対してにぎわいを創造できるよう指導して行く。</p>

【今後の取組み】

①	<p>【既存テナントの退店防止】 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。</p>
②	<p>【テナントリーシングの強化】 知名度やブランドイメージに囚われない、小規模であっても自社とバランスの取れたテナント誘致に努める。</p>
③	<p>【賃料収入の安定確保及び増加】 個々の店舗の売上を増加させるため、積極的に店舗運営への支援を行う。</p>
④	<p>【継続的なコスト削減管理】 徹底的なコスト削減が経常利益の確保に大きく貢献した。今後も継続的にコスト削減管理に努める。</p>

【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			
<p>古町地区全体の経済環境が厳しいため成果には結びついていないが、市関連施設からの賃料収入の割合が高くなっていることから、民間からの営業収入の増加を目指してリーシング活動の強化等に取り組んだ姿勢は評価できる。</p> <p>徹底した経費削減を行い、経常利益を確保できた点は評価できる。</p> <p>衣料品物販テナント重視から、飲食（軽食）、サービス等のテナント導入を積極的に検討している点は、差別化を意識しての取組みで評価できる。</p> <p>年度毎の事業計画は策定しているが、中長期計画策定のためには、古町地区全体の活性化に向けた様々な役割・機能についての団体のあり方等も明確にする必要があり、地域商業者など関係団体などの取組みとも整合を図る必要があることから、中長期計画の策定には至っていない。</p>			
今後の取組みに対する評価、改善指示事項			
<p>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。また、引き続き、経費削減をはじめとする経営効率化に努めるとともに、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。</p> <p>地下街の活性化と古町地区の活性化は密接に関係しており、そのためにも、古町地区全体を見据えた団体の公共的役割や、市の施策と連動した取組みをどのように行うのかについて、引き続き検討する必要がある。</p>			

【総合評価を受けての団体としての決意】

平成26年1月30日 代表取締役 岡澤 修
<p>魅力ある地下街にするために、地域密着型のテナントの誘致を積極的にすすめ、顧客が気軽に来街できる商業施設の確立をして行く。引き続き軽食や食物販、雑貨などのテナントをコアとした衣料品中心の商業施設から脱却を図り生活中心の癒しのある地下空間を目指して行く。</p> <p>また、バリアフリーが進められていることから、高齢者のニーズにも対応したテナントの誘致もさらに開拓していくための情報収集もより一層強化をして行く。</p>

【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					
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。					
今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等	店舗面積に準じた賃料体系を見直すと共に、出店しやすい環境（賃借以外の出店条件）も検討をし出店のやすさと並行して既存店舗退店防止を考えていく。また、長期間空き店舗となる恐れのある物件については、僱事（短期契約）などにより少しでも賃料収入増になるよう空き店舗（物件）の解消を目指して行く。			
	実施事項	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	工程	空き物件の阻止	飲食関連店舗の誘致強化	既存店退店防止 空き店舗（物件）阻止	テナントミックスの再確認
	テナント誘致の強化	新規開拓強化	本社とのコンタクトを密に行う	誘致テナントの絞り込み	キーテナントの誘致・出店

改善指示事項					
引き続き、経費削減をはじめとする経営効率化に努めることが望まれる。					
今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等	老朽化した設備により最低限のメンテナンスは必要である。また法令指示によるもの、安全面から必要なものなど、優先順位を明確にし無駄のない効率を考えたメンテナンスを今以上に計画的に行う。			
	実施事項	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	工程	事前計画に基づいた効率のよいメンテナンスの実施	必要箇所の現地調査	設備改修の優先順位を明確にする。	改修必要設備の延命処置
	緊急性の高い項目から順次実施をする	改善スケジュールの作成	安全確保必須事項から実施	応急処置により経費の軽減	LED照明や空調設備のエコ対応など

改善指示事項						
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。						
今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等	テナントの接客スキルアップを重点的に行い、接客好感度の高い商業施設を目指して行く。販売促進企画以外にインナーキャンペーンも実施し優秀店舗は表彰するなど、テナントの士気を高めこれにより活気ある地下街ローサを確立していく。				
	工程	実施事項	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	ソフト面のレベルアップ	テナント別オペレーションの確認	個々のテナントのスキルアップ	第三者のテナント教育、評価の実施	テナント主導による従業員教育の実施	
	テナント参加形の教育	テナント個別ミーティング	問題点を把握し改善指導を行う	ミステリーショッパーや講習会の実施	テナント毎教育担当を設けテナント間で実施	

改善指示事項						
地下街の活性化と古町地区の活性化は密接に関係しており、そのためにも、古町地区全体を見据えた団体の公共的役割や、市の施策と連動した取組みをどのように行うのかについて、引き続き検討する必要がある。						
今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等	古町地区中心協と連絡を密にし、古町全体の活性化策に全面的に協力をする。当地下街は公共的な役割も重要な施設として市民生活向上にかかわる事業には協力、支援を続けていく。				
	工程	実施事項	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	古町のコアとしての役割	中心街事業の内容把握し参加可・不可の確認	古町街中活性化への参加	市民生活、福祉関連事業の確立	コンパクトシティーとしての役割を目指す	
	事業毎へ積極的参加	参加可能事業のローサ全体参加	BRT事業スタートへの全面協力	既存テナントとコラボによる店舗の出店	バランスのとれたテナントミックスの構築	