

経営改善計画進捗状況チェックシート

対象年度	令和4年度
------	-------

会社名 株式会社大内町交流センター

1. 「3. 財務諸表」に関する達成状況

(単位=千円)

項目	改善計画	実績	達成状況	備考
純資産	11,829	▲ 6,670	×	・当期損益が赤字、債務超過となり計画未達成。 ・電気料金、燃料費等の価格上昇による販売管理費の増加。 ・入浴料の改定を10月から行ったものの売り上げは減少している。 ・宴会部門の売上計画に対し、実績が1/3ほどと大きく乖離しているほか、農産物直売所の直営化が課題となっている。
うち剰余金	▲ 73,021	▲ 91,513		
当期損益	5,000	▲ 13,492		
指定管理料	20,903	20,404		
市補助金	-	12,309		・宿泊施設利用促進事業助成金(コロナ対策) 7,476千円 ・エネルギー価格高騰対策事業費補助金4,833千円
借入金	17,910	17,910		・民間長期借入金

※評価について ○=達成 ×=未達成 ※指定管理料=税抜 ※剰余金…これまでの当期損益の累計額

※純資産がマイナス…資産よりも債務が多いということであり債務超過 ※当期損益がマイナス…単年度決算において赤字

2. 「7. 改善計画の具体的施策 (ア) 経営の現状(問題点)と改善計画」に関する達成状況

項目	現状(問題点)	改善計画	自己評価	評価の理由	市評価	評価の理由
事業効果の薄れたもの、不採算部門の整理統合	利用者の減少、光熱費の高騰による入浴部門の恒常的な赤字。	営業時間の大幅短縮を検討する。宿泊客がいるため休業できない。	△	入浴部門の売上において前年比は微減だが、計画対比だと73%ほどである。	△	営業時間の短縮や入浴料の値上げなど、時勢の変化に対応した提供サービスの練り直しが必要。
指定管理料に頼ることのない自立経営	指定管理料を入浴部門の赤字に充てているがそれでも赤字である。	テナントの農産物直売所を直営にして会社の売上を増やす。	×	産業建設課にも間に入ってもらい、交渉を続けているが進展していない。	×	温泉は住民福祉の側面で採算が合わないが、これをカバーする収益事業も社会情勢等の変化に対応できず苦戦している。既存施設の相乗効果は十分に発揮されているとは言えない。
内部評価等事務事業の見直し	宴会部門が大きくマイナスになっているが、主力部門なので今後も継続しなければならない。リラックスルームが経費もかからないが売上も少ない。	ホームページに宴会相談窓口を作成し、集客の間口を広げる。クチコミによる集客のため、食事内容の向上、アメニティの充実、ネット環境の改善など、徹底的にサービス向上を行う。リラックスルームを廃止し、入浴者数増加に繋がるサービス内容を検討する。	○	宴会料理の内容を見直し、少ないスタッフでも原価率を維持して受注できるよう準備を整えた。宿泊のクチコミは概ね良好ではあるが、ネット環境の改善には着手できていない。	○	厳しい人員配置等の中でできるだけ対応をしている。時勢に即した宴会形態や提供サービスにむけた検討も必要。

組織形態の見直し、従業員の適正配置	コロナ禍で宴会受注が激減しており、余剰人員が発生している部署がある。	退職者が発生しても補充を可能な限り補充を行わず配置転換で対応し、令和5年度以降も現在の人員で運営する。必要に応じて人員派遣会社を利用する。	○	退職者の補充は最低限行った。可能ならパート職員数名をさらに補充し、レストランの営業時間を拡大したいと考えている。人材派遣会社と打ち合わせを行ったが、経費面で難しいと感じた。	△	人材確保は大きな課題となっているが、営業できないところから収益は得られない。大口にこだわらない時勢に合った営業を目指すべきと思われる。
職務権限、責任の明確化	部署長が各部署にて職務を分掌しており、一定期間でローテーションしているが、明文化してはいない。効率が悪い。	職務分掌表を作成し、全部署で確認出来るようにする。	△	役職のついている者も数名退職しており、引き継ぎ作業が完了しておらずうまく進んでいない。	△	退職者もあって最小限の社員体制で厳しい状況は理解できる。こういう時にこそ支配人の責任者たる姿勢が求められるものと思われる。
人事・給与制度の見直し	長い間昇給をしておらず、賞与も支給出来ていない。最低賃金が毎年上昇し、人件費も多くなる。	まずは少しでも賞与を支給できるように売上増、経費節約に努める。パート職員の労働時間を可能な限り短縮し、人件費の上昇を抑える。	○	ドミノ式に退職者が相次ぎ、残った社員の引き留めとモチベーションアップのため昇給を行った。	△	大変厳しい経営状況下であっても人員確保のための昇給は理解できる。しかし離職者の増により社員負担が増すなど本来の待遇改善は図られていない。適正な人員確保に努めてほしい。
職員研修の実施	定休日がなく、勤務時間も早朝から夜まで多岐にわたるため、実施できていない。	今後も市や商工会の実施する研修会に積極的に参加する。	○	公の研修会は開催されていないが、各部署で接客マナーの改善、サービス向上のための打ち合わせを随時行っている。	○	決して好待遇という状況ではないと思われる中で接客マナーなど社員教育は開業以来よくできていると思われる。引き続き支配人が先頭に立って提供サービス向上に努めてほしい。
情報公開の推進	宿泊予約サイト、自社ホームページにて最新情報やキャンペーンなどをその都度更新している。	引き続き情報公開を行い、集客を図る。	○	宿泊コンサルタントと相談しながら集客アップを目指して情報更新を随時行っている。	○	予約サイト等を活用した集客に努めている。

※評価について ◎=100%超、○=81~100% △=61~80% ×=60%以下

3. 「7. 改善計画の具体的施策 (イ) 点検評価による現状(問題点)と改善計画」に関する達成状況

項目	現状(問題点)	改善計画	自己評価	自己評価の理由	市評価	評価の理由
収益性	コロナ禍により売り上げ単価の最も高い宴会売上が激減している。電気代、灯油代、食材など値上げが続き経費が大幅に増加している。	感染対策が万全であることをアピールし、宴会幹旋のため寺院への営業活動を強化する。クチコミによる集客を図るため、サービス向上に力を入れる。	○	電気代・燃料費はどうにもならないが、レストランメニューの厳選、宴会料理の見直しにより料理原価はなんとか抑えられている。	△	サービス提供が可能となる人員確保が課題ではあるが、宴会形態など時勢に合った営業サービスの提供等の見直しが急務。
健全性	市民の健康増進、賑わい創出を担う地域密着型の施設であり地域にとって必要不可欠な施設である。	コロナ禍によりイベントが中止を余儀なくされているが、状況をみながら再開させる。	×	人手不足によりイベントを行う余裕がない。4月に近隣でイベントがあり、出店を打診されたが参加できなかった。	×	集客、収益のチャンスをみすみす逃してしまうなど、難しい状況もあるが必要人員の確保が急務である。前向きな取組が無いと収益確保は難しいものと思われる。
成長性	地域でも高齢化が進み、日帰り入浴の高齢者が年々減少している。宿泊助成金の影響もあるが、県内の宿泊施設の需要が高まっており供給が追いついていない。	入浴部門の不採算解消のため、入浴時間を大幅に短縮し、経費の節約を検討する。宿泊客や宴会客へのサービス低下に繋がる可能性があるため、慎重に検討しなければならない。リラックスマルーム、大広間を改装して、宿泊室数の増加を検討する。なお、改装にあたっては市との協議を要する。	△	県内の宿泊施設不足もあり、宿泊部門は連日満室状態が続いているが、人手不足によるレストラン夜営業休止が入浴人数の減少にも影響を及ぼしている。	△	社会情勢の変化や時世に見合った営業形態やサービス提供への変革が求められている。周辺エリアには相当数の人流・集客が存在しており、潜在的可能性を秘めた施設と理解している。
効率性	料理原価率が高いというのが開業から長年の課題であったが、ここ2年ほど適正原価率を維持出来ている。	食材、プラスチック製品、光熱費など値上げが続いているが、適宜販売価格の見直しを行い、適正原価率を維持する。	○	4月より宿泊料金の値上げをしている。各原価率は概ね適正を維持できている。	△	燃料や資材等の高騰が続いており、営業努力での対応には限度もあり厳しい状況は理解できるが、引き続き努力の継続は必要である。

※評価について ◎=100%超、○=81~100% △=61~80% ×=60%以下