

(様式)

経営改善計画書

令和4年4月1日 ~ 令和7年3月31日

法人名 住 所 秋田県由利本荘市岩谷町字西越 36 番地

名 称 株式会社 大内町交流センター

代表者名 代表取締役社長 伊藤 晃智

1. 会社の沿革

名 称	株式会社大内町交流センター		電話番号	0184-62-1126		
設立年月日	平成 11 年 5 月 28 日		メールアドレス	info@popolocco.com		
資本金	86400 千円	市出資金	44000 千円	市出資割合	51%	
役員数	取締役	5 名	監査役	2 名	株主総数	108 名
従業員数	正社員	20 名	嘱託社員	3 名	パート社員等	15 名
事業内容	宿泊施設、温泉施設、食堂施設、集会施設及びスポーツ施設の運営					

2. 組織図

(別 紙)

3. 財務諸表

(ア) 貸借対照表

(千円)

項 目	令和 3 年度	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	年度
総資産	40695	44739	47546	49723	
(うち現金預金)	31494	34188	37101	39137	
総負債	33866	32910	30717	27894	
(うち借入金)	20000	17910	15402	12894	
純資産	6829	11829	16829	21829	
(うち利益剰余金)	-78021	-73021	-68021	-63021	

(イ) 損益計算書

(千円)

項 目	令和 3 年度	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	年度
売上高	149130	180000	200000	200000	
販売管理費	169739	170000	180000	180000	
(うち人件費)	91127	91400	91700	92000	
(指定管理料)	20903	20903	20903	20903	
経常損益	-2721	5404	5374	5346	
当期損益	-2905	5000	5000	5000	

※詳細は別紙資料

4. 経営改善にあたっての基本方針

サービス、マナー向上を徹底し、お客様満足度向上し、リピーター化を図り売上を伸ばす。
 日常の省エネによる経費削減はもちろんのこと、情報収集に力を入れ、より効果的な経費の削減を模索する。

5. 計画期間

令和4年4月1日 ～ 令和7年3月31日

6. 経営目標

目標売上高	令和4年度一億八千万円、5年度及び6年度二億円
目標経常利益	各年度五百万円の黒字決算を目標とする
人件費等経常経費の削減	人員整理、パート職員の労働時間削減を行う
累積損失の解消	各年度五百万円ずつ損失を解消していく
その他	借入金二千万円 毎月二十万九千円返済 令和12年5月償還完了 令和9年度に赤字額の40%解消を目標とする

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

項目	現状（問題点）	改善計画
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。
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。
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、集客の間口を拡げる。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。
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。
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。

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。
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。
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。

(イ) 点検評価による現状（問題点）と改善計画

項目	現状（問題点）	改善計画
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、宴会斡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。価格改定を適宜行い、徹底的に経費を節約する。
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。
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。
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。