

経営改善計画進捗状況チェックシート

対象年度	令和5年度
------	-------

会社名 株式会社鳥海高原ユースパーク

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	▲ 2,000	▲ 2,216	×	・当期損益が黒字となり一定の評価は出来るが、売り上げは前年度より減少しており、社員の退職による人件費の減少が要因となっている。改善計画は未達成となった。 ・今後は、適正な人員確保や販路拡大、原料の安定確保が課題となる。 ・移動販売車のボックスを含むソフトクリームサーバーはアキタウミヨコに無償で貸出し、取引再開を果たした。
うち剰余金	▲ 61,278	▲ 62,216		
当期損益	1,098	614		
指定管理料	7,613	7,613		
市補助金	－	897		・エネルギー価格高騰対策事業費補助金897千円
借入金	27,000	28,000		・市短期借入金27,000千円 ・民間短期借入金1,000千円

※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. 「6. 経営目標」に関する達成状況

項目	改善計画	自己評価	評価の理由	市評価	評価の理由
目標売上高	令和4年度4.6%、令和5年度7.0%、令和6年度3.8%、最終年度には売上額を83,000千円とする。	△	目標未達とはなったが、安定的な売上げにつながる宅配牛乳の増強ができた。	△	宅配については増強できたと思われるが、経営を改善するだけの売り上げの拡大には繋がっていない状況である。
目標経常利益	徹底した経費削減を図り、最終年度の経常損益計画を1,896千円に設定とする。(R5目標：1,292千円)	△	目標未達となったが、冬季賞与を復活させ社員のモチベーション維持を図った。	△	経費削減を図ってはいるが、黒字経営だったことも退職による人件費が減ったことであるためであり利益向上となっていない。
人件費等経常経費の削減	社長は本計画終了まで無給とし、参事・支配人の退職に伴う補充は行わずに管理部門の人件費削減を行う。	◎	社長の無給・参事・支配人の補充なしのほか、社員2名、嘱託1名、パート1名の退職があったが、人材不足の為、社員1名パート1名のみの補充しかできていない。	△	社長自ら営業活動に積極的に従事しており、少ない人員で努力しているものと思われるが、ベテラン職員の退職もあり、現場社員への負担が懸念される。
累積損失の解消	大きな累積損失を抱えており、短期での解消は困難な状況にあります。売上高重視から利益金確保に重点を置き早期の解消にむけて今後とも利益確保に努めて参ります。	◎	まずは単年度黒字化を果たした。売上高重視から利益金確保に重点を置き早期の解消にむけて今後とも利益確保に努めて参ります。	○	結果的に単年度収支黒字決算となったことは一定の評価はできるが、人手不足による経営への影響が懸念される。
その他	・経営悪化状態の解消時期については、令和5年度以降当期利益を1,000千円を目指し、累積赤字の減少を目指していきます。 ・敷賃化しております貸付については、令和6年度から当期利益の半額を目途に返済を目指します。	○	まずは単年度黒字化を果たした。売上高重視から利益金確保に重点を置き早期の解消にむけて今後とも利益確保に努めて参ります。	△	今後はジャージー牛乳の安定した供給先の確保、乳製品製造の安定した提供に十分に努めてもらいたい。 新規販路の拡大を図らなければ経営の業績が向上されないと考える。

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

3. 「(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	観光関連の不採算部門から撤退し、乳製品製造販売を中心とした経営形態にシフトしたものの、依然として経営改善が図られていない。	事業効果の薄れた部門は整理済であるため、現状の部門で収益確保に努める。	○	コテージの取捨選択を進め、メンテナンスを生かす部分に集中的に進め、管理コストの削減を進める。	○	観光宿泊部門はコテージのみ運営しているが、管理コストの削減を進め効率的な運営に努めてもらいたい。
指定管理料に頼ることのない自立経営	消費税等の特殊要因を除き、指定管理料は平成19年から据置きとなっているが、人件費(最低賃金引上)等経費の上昇があるため、実質的にはマイナスになっている。	現在の設備を最大限に活用し、ボトルネックになっている加熱殺菌タンクの増強により、生産性の向上を計る。	×	コテージの環境管理の人件費のみで、指定管理料を超えるコストがかかっている。観光促進、酪農推進にみあう指定管理料の設定が必要である。	×	指定管理料については、今後、指定管理が更新となる際には、指定管理に係る市ガイドラインに基づき算定した額を上限とし、決定することとなる。
内部評価等事務事業の見直し	人員配置を最小にしており、従業員は兼職兼務での就労状況にある。	経費削減の削減だけでなく生産性の向上を計り、経営を改善する。	△	人員の削減は限界まで来ており、すでに人員不足の状態である。	△	ベテラン職員の退職など会社運営に支障が出てきている場面もみられる。早期の人員確保が求められる。
組織形態の見直し、従業員の適正配置	人員削減は実施済み。	各業務に必要な人員数やスキルを把握し、従業員の能力にあった効率的な人員配置を行う。	△	人員の削減は限界まで来ており、すでに人員不足の状態である。	△	ベテラン職員の退職など会社運営に支障が出てきている場面もみられる。早期の人員確保が求められる。
職務権限、責任の明確化	毎週1回の社員会議を開催し、責任の明確化を図っている。	個々の役割を意識し、責任をもって業務を遂行する。	△	人員不足の状態であり、責任を持って任せられる社員の確保が課題である。	△	社員各自の業務には取り組んでいるが、一部社員への依存度が高いところが見受けられる。
人事・給与制度の見直し	年1回の定期昇給を行っているが一般的に給与が低い。	成果主義の導入を図りながら待遇改善を図りたい。	○	昨年は実施できなかった冬季賞与を実施した。	○	昨年は実施できなかった冬季賞与を実施したことにより、社員のモチベーション確保に努めたことは一定の評価をしたい。
職員研修の実施	保健所等、食品衛生講習会への参加。	講習会への積極的な参加。	△	業務の引継ぎノウハウがなく、営業ルールの整理・再構築を行っている。	△	今まで一部にベテラン社員に頼ってきたところがあり、後任がうまく引き継いでいない状況である。
移動販売車(ミルジー号)での収益確保	市より貸与の移動販売車を自損事故により破損させ、現在は走行不能な状況となっている。このため令和4年度は移動販売を行うことができない。また、車両の損害賠償についても解決していない。	市の方針に従い車両の損害賠償を行ったうえで、弊社で新たな移動販売車をリースし、今後の収益確保に努める。	◎	損害賠償は終了。人員不足の為、自社営業は断念し、アキタウミヨコにボックス部分を貸出し、取引再開となった。	○	代替えの車両リースは行っていない。令和5年度は大半の期間営業再開できなかったため、収益確保に貢献できなかったが、廃車車両の上部ボックスを使ってアキタウミヨコでの営業を計画しており、収益確保に期待したい。
情報公開の推進	会社ホームページ、SNS等の公開。	ホームページ、SNSにより情報発信の強化を行い、ネット販売を推進する。	×	情報発信まで追いついていないが、来期は外注も含め挽回する予定です。	×	ホームページ更新など遅延することがあったため、充分な花立地域の魅力発信できていなかった。

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

4. 「(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	原材料、包材、光熱水費等の値上がりによる高騰は収益性を大きく圧迫している。	値上がり部分を考慮して10%~15%を商品価格へ転化していく。	◎	まずは単年度黒字化を果たした。売上高重視から利益金確保に重点を置き早期の解消にむけて今後とも利益確保に努めて参ります。	○	厳しい経営状況の中で、営業収益確保については一定の努力している姿勢が見られた。
健全性	現在は債務超過となっており健全性について大きな問題が生じている。	多額な累積を短期に解消する手段は見受けられず経営改善計画書に示した施策を実行しながら改善に努めていく。	◎	まずは単年度黒字化を果たした。売上高重視から利益金確保に重点を置き早期の解消にむけて今後とも利益確保に努めて参ります。	○	まずは単年度収支黒字化に結びつけたことは一定の評価はするが、短期貸付金の借入れなど健全性が改善されなかった。
成長性	HACCP認証工場として安心安全な製品作りが保証され、また新商品の開発など新規取引先の開発が期待できる。	地域特産品のジャージー乳製品のこだわりをもち、他社製品との差別化を図りながら広くPRしていきジャージーブランドを確立していく。	○	由利本荘市・にかほ市の学校牛乳に月2回程度の採用を目指す。	△	現在のジャージー牛乳供給先である島海高原花立牧場がジャージー牛からの撤退を表明しており、矢島地域の新たな農家との供給取引が見込まれるところだが、安定的な供給については注視する必要がある。
効率性	生鮮商品のため、消費期限・賞味期限が短い。	コスト単価が見合う取引先の選定。	◎	製造・販売項目の取捨選択を行い、生産コストの削減を図った。	○	物価高騰の影響がある中で、効率性の向上については一定の努力をしている姿勢が見られる。ミルジー号コンテナの営業再開による積極的な営業活動に期待したい。

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