

調査結果にもとづく改善指針に対する達成状況

第三セクター		改善指針	☆	☆☆	☆☆☆
		達成期限	23年度(24年3月期)	25年度(26年3月期)	28年度(29年3月期)
(株)鳥海高原ユースパーク		改善指針	新規開拓分野客1,000人目標達成する。	プラトー売上35,000千円、利用者数5,500人	累積赤字を1/2に圧縮する。
		達成状況	23年度 英語合宿の実施で延べ1,241人 ※22年度実施分404人を含む	24年度 売上 25,142千円 利用者数 4,510人 25年度 売上 25,486千円 利用者数 4,251人	ユースプラトーの利用者の増加や花立クリーンハイツのオープンにより、H27、H28は黒字決算に転じて累積赤字が3,129千円減少したが1/2の圧縮するまでにはいたっていない。
(株)岩城	※(株)天鷲村	改善指針	集客営業機能再構築(集客力回復・強化 目標20,000人)	食堂部門の黒字化を図る。	食堂部門のランクを上げた黒字化を図る。
		達成状況	23年度入り込み数 6,700人(達成率33.5%)	24年度 食堂部門収支 3,286千円の赤字 25年度 食堂部門収支 8,866千円の赤字	27年度 食堂部門 売上 21,122千円 経常収支 2,795千円の赤字 28年度 食堂部門 売上 22,278千円 経常収支 3,285千円の赤字 直近28年度の総体の売上実績は63,732千円 前年比6,907千円の大増で推移した。要因としてはNHK「真田丸」放映効果もあり、特別企画展の開催及び関連グッズ販売等が寄与している。来場者は前年比160%増の17,470人で推移した。食堂部門は、メニューの改善等により売上は増加したが、人件費負担等により赤字であり、今後、食券機導入等により削減し黒字化を図る。
	※(株)天鷲ワイン	改善指針	原料仕入れの環境整備を図る。	売上高50,000千円(委託料除く)ベース化	債務保証契約を解消する。
		達成状況	農業振興施策として、地元の良質な原料を優先して仕入れている。今後地元産プラムの生産量、市場価格を注視していく。	25年度 39,117千円 新商品の開発により、長期在庫の解消、売上額の向上を図っているが達成しておらず、合併新会社の課題となっている。	27年度 売上 51,246千円(指定管理料を除く) 28年度 売上 45,122千円(") 「真田丸」キャラクターラベル商品類の販売及び新たなプラムワインを研究、開発し(秋田美桜酵母菌を使用)販売している。市との債務保証契約は事業統合時に解消している。
	※岩城アイランドパーク(株)	改善指針	温泉利用者12万人を目標達成する。	温泉部門の収支トントン化(外部要因含む)	累積赤字を1/2に圧縮する。
		達成状況	23年度98,855人	24年度 温泉部門収支24,980千円の赤字(指定管理料11,963千円含まず) 25年度 温泉部門収支33,654千円の赤字(指定管理料23,962千円含まず) 平成25年度において、指定管理料を増額しているが、温泉利用者の伸び悩みと、光熱水費、燃料費の高騰により収支は赤字の状態である。	27年度 温泉部門営業収支13,784千円の赤字(指定管理料を含まず) 28年度 温泉部門営業収支16,249千円の赤字(指定管理料を含まず) 温泉利用者27年度 150,973人 28年度 153,024人 15万人をキープしている。25年度以降増加に転じている。26年より料金改定が増加要因。アイランドパーク総体では26年度経常収支 △2,321千円 27年度経常収支 6,743千円 28年度経常収支 938千円 27年度より経常収支では黒字を計上しているが累積赤字の圧縮には至っていない。温泉部門の収支改善が課題である。尚、27年度は灯油価格が低値推移し収益に好影響を与えた。
(株)大内町交流センター		改善指針	直売所費用負担の適正化(経過措置期間あり)	温泉部門の収支トントン化(外部要因含む)	自立経営化を図る。
		達成状況	(実績)従来通りの負担区分で、光熱費、燃料費の実費のみの負担となっている。(1,680千円/年)	24年度 温泉部門収支 32,150千円の赤字(指定管理料22,834千円含まず) 25年度 温泉部門収支 31,184千円の赤字(指定管理料21,980千円含まず)	節水システムの導入、照明のLED化、電力会社の切り替えなど、自立経営化に向け様々な経費削減対策に取り組んでいるが、電気代、灯油代等の値上がりなど、厳しい状況が続いている。イベントを実施するなど連携協力し、自立経営化に向けたサポートを継続して行う。
(株)黄桜の里		改善指針	フロント集客目標8万人達成する。	フロント部門の収支トントン化(外部要因含む)	累積赤字を解消する。
		達成状況	23年度 63,836人(達成率79.8%)	24年度フロント部門収支 24,736千円の赤字(指定管理料30,188千円含まず) 25年度フロント部門収支 31,150千円の赤字(指定管理料33,316千円含まず) フロント部門(温泉部門)の赤字額は、指定管理料の範囲内にとどまっている。宴会部門の黒字化が課題と思われる。	26年度 フロント部門収支 25,478千円の赤字(指定管理料30,037千円含まず) 27年度 フロント部門収支 21,897千円の赤字(指定管理料29,454千円含まず) 28年度 フロント部門収支 29,822千円の赤字(指定管理料29,867千円含まず) フロント部門(温泉部門)の赤字は指定管理料の範囲にとどまっている。部門全体的には効率が上がり黒字化に近づいている。
にしめ物産(株)		改善指針	集客目標350千人を達成する。	直売所売上目標15,000千円達成(特徴づけ)	自立経営化を図る。
		達成状況	305千人(達成率87.1%)	24年度 売上 6,423千円(達成率42.8%) 25年度 売上 5,856千円(達成率39.0%)	新しく目玉となるものとして「西目瓦焼き」を始めたが、実績は芳しくない。今後も地元内外からの買い物客に利用していただけるような施策が必要。29年度から直売所を直接運営することとなり、リニューアルオープンなどを行う。
(株)フォレスト鳥海		改善指針	売上目標250,000千円達成する。	調理飲食部門の黒字化(非収益部門案分後)	累積赤字を1/2に圧縮する。
		達成状況	23年度 219,631千円(達成率87.9%)	(実績)24年度 20,528千円の赤字 (実績)25年度 27,204千円の赤字	達成していない。 25年度末累積赤字 168,930千円 26年度 16,140千円の赤字 27年度 8,609千円の赤字 28年度 5,731千円の赤字(前年度比66.5%) 28年度末累積赤字 199,411千円
(株)ほっといん鳥海		改善指針	自社名物品の開発・販売(3,000千円目標)。	上得意客50人規模→500人規模に拡大。	自立経営化を図る。
		達成状況	鳥海地域の特産品である「百宅そば」を活用したシュークリーム等の商品を研究中だが、製品化や名物品化には至っていない。 H25から売り出したアスパラブリンの販売を強化し収入増を図っている。(売上額約1万円:由利牛カレーとのセット販売のため単品での正確な売上額がでない。)	直販部門は、震災があったH23、観光道路の崩落事故があったH25で売上、客数が減少している。 しかし、売上高は1億円台をキープしており、悪条件の中、安定した経営が保たれている。	直売部門販売額 H27年度 116,316千円 H28年度 114,260千円▲2,056千円(前年度比98.2%) 飲食部門販売額 H27年度 25,155千円 H28年度 28,080千円 2,925千円(前年度比111.6%) ※税込販売額