

報告第12号

株式会社能生町観光物産センターの経営状況について

株式会社能生町観光物産センターの第35期営業報告及び監査報告並びに第36期事業計画及び収支計画について、地方自治法（昭和22年法律第67号）第243条の3第2項の規定により次のとおり報告する。

令和5年8月28日

糸魚川市長 米田 徹



第 3 5 期

# 決 算 報 告 書

令 和 4 年 4 月 1 日 から

令 和 5 年 3 月 3 1 日 まで

株 式 会 社 能 生 町 観 光 物 産 セ ン タ ー  

---

 ( 法 人 番 号 :8110001021778)

## 事業部門第35期3月末までの営業概況

### 1 売店客数

第35期の売店客数は48,516人対前年度比13,863人増（140.01%）となった。コロナ前平成30年度に対して約80%まで回復して来ており、年間通して好調であったが海況に恵まれずカニや横丁の休業店舗が相次いだ12月に大きく落とした。

単位：人

区分	第33期（R2年度）		第34期（R3年度）		第35期（R4年度）		
	客数	累計	客数	累計	客数	累計	月伸率
4月	759	759	2,349	2,349	3,246	3,246	138.19%
5月	549	1,308	3,328	5,677	5,945	9,191	178.64%
6月	2,067	3,375	1,925	7,602	2,744	11,935	142.55%
7月	3,360	6,735	3,797	11,399	5,459	17,394	143.77%
8月	5,352	12,087	4,948	16,347	8,332	25,726	168.39%
9月	3,618	15,705	2,488	18,835	3,989	29,715	160.33%
10月	3,708	19,413	3,900	22,735	5,058	34,773	129.69%
11月	4,468	23,881	4,442	27,177	4,552	39,325	102.48%
12月	2,200	26,081	3,001	30,178	2,735	42,060	91.14%
1月	644	26,725	1,432	31,610	1,535	43,595	107.19%
2月	1,153	27,878	818	32,428	1,550	45,145	189.49%
3月	2,174	30,052	2,225	34,653	3,371	48,516	151.51%
合計	30,052		34,653		48,516		140.01%

### 2 売店売上

直営売店売上は82,593千円で売上計では対前年度比増29,603千円（153.14%）となった。コロナ前平成30年度に対して約86%と売店客数同様に推移したが物価上昇による客単価の上昇により客数を上回る伸び率となった。

単位：千円

区分	第33期（R2年度）			第34期（R3年度）			第35期（R4年度）			
	売店	その他	売上計	売店	その他	売上計	売店	その他	売上計	月伸率
4月	1,093	139	1,232	3,285	302	3,587	4,893	393	5,286	147.37%
5月	710	25	735	4,723	319	5,042	9,364	400	9,764	193.65%
6月	2,736	155	2,891	2,678	179	2,857	4,342	207	4,549	159.22%
7月	4,789	194	4,983	5,925	244	6,169	9,764	215	9,979	161.76%
8月	8,481	372	8,853	7,995	340	8,335	16,071	206	16,277	195.28%
9月	5,124	226	5,350	3,558	217	3,775	6,584	175	6,759	179.05%
10月	5,636	312	5,948	6,000	378	6,378	8,840	295	9,135	143.23%
11月	7,134	344	7,478	7,103	371	7,474	7,920	303	8,223	110.02%
12月	3,579	248	3,827	4,909	197	5,106	4,723	194	4,917	96.30%
1月	1,054	3	1,057	2,371	70	2,441	2,555	68	2,623	107.46%
2月	1,490	77	1,567	1,108	44	1,152	2,351	76	2,427	210.68%
3月	3,123	145	3,268	3,268	124	3,392	5,186	186	5,372	158.37%
合計	44,949	2,240	47,189	52,923	2,785	55,708	82,593	2,718	85,311	153.14%

### 3 セブンイレブン客数

セブンイレブン客数は169,913人で対前年比16,813人増（110.98%）となった。コロナ前の平成30年度に対しても106.92%と大きく伸びた。

単位：人

区分	第33期（R2年度）		第34期（R3年度）		第35期（R4年度）		
	客数	累計	客数	累計	客数	累計	月伸率
4月	8,588	8,588	12,399	12,399	13,297	13,297	107.24%
5月	9,972	18,560	15,218	27,617	19,348	32,645	127.14%
6月	12,249	30,809	13,164	40,781	13,720	46,365	104.22%
7月	13,434	44,243	17,655	58,436	17,933	64,298	101.57%
8月	21,272	65,515	18,182	76,618	22,016	86,314	121.09%
9月	14,954	80,469	13,812	90,430	15,504	101,818	112.25%
10月	13,882	94,351	14,583	105,013	15,387	117,205	105.51%
11月	13,604	107,955	13,136	118,149	14,052	131,257	106.97%
12月	9,694	117,649	10,014	128,163	9,890	141,147	98.76%
1月	5,558	123,207	7,077	135,240	7,300	148,447	103.15%
2月	7,777	130,984	6,749	141,989	7,697	156,144	114.05%
3月	11,813	142,797	11,111	153,100	13,769	169,913	123.92%
合計		142,797		153,100		169,913	110.98%

### 4 セブンイレブン売上

セブンイレブン売上は104,928千円で対前年度比12,049千円増（112.97%）となった。客単価が第34期@606円に対し、@617円と上昇しており入込の伸びを上回る結果となった。

単位：千円

区分	第33期（R2年度）			第34期（R3年度）			第35期（R4年度）			
	売上	他収入	売上計	売上	他収入	売上計	売上	他収入	売上計	月伸率
4月	5,036	61	5,097	7,092	76	7,168	7,970	84	8,054	112.36%
5月	6,500	75	6,575	8,861	109	8,970	11,275	91	11,366	126.71%
6月	7,146	87	7,233	7,771	92	7,863	8,294	91	8,385	106.64%
7月	7,773	93	7,866	10,404	80	10,484	10,826	100	10,926	104.22%
8月	12,302	93	12,395	10,828	106	10,934	13,315	111	13,426	122.79%
9月	8,673	98	8,771	8,305	81	8,386	9,478	99	9,577	114.20%
10月	7,876	80	7,956	8,707	89	8,796	9,506	93	9,599	109.13%
11月	7,750	77	7,827	7,719	88	7,807	8,390	88	8,478	108.59%
12月	6,057	95	6,152	6,361	116	6,477	6,723	119	6,842	105.64%
1月	3,625	78	3,703	4,455	95	4,550	4,690	66	4,756	104.53%
2月	4,634	64	4,698	4,434	80	4,514	4,930	83	5,013	111.05%
3月	6,858	78	6,936	6,846	84	6,930	8,422	84	8,506	122.74%
合計	84,230	979	85,209	91,783	1,096	92,879	103,819	1,109	104,928	112.97%

## 5 事業部全体客数

事業部全体の入り込み客数は218,429人、対前年比で30,676人増（116.34%）となった。年間通して好調であったが前述の理由により12月に売店・コンビニ共に前年割れとなっている。

単位：人

区分	第33期（R2年度）		第34期（R3年度）		第35期（R4年度）		
	客数	累計	客数	累計	客数	累計	月伸率
4月	9,347	9,347	14,748	14,748	16,543	16,543	112.17%
5月	10,521	19,868	18,546	33,294	25,293	41,836	136.38%
6月	14,316	34,184	15,089	48,383	16,464	58,300	109.11%
7月	16,794	50,978	21,452	69,835	23,392	81,692	109.04%
8月	26,624	77,602	23,130	92,965	30,348	112,040	131.21%
9月	18,572	96,174	16,300	109,265	19,493	131,533	119.59%
10月	17,590	113,764	18,483	127,748	20,445	151,978	110.62%
11月	18,072	131,836	17,578	145,326	18,604	170,582	105.84%
12月	11,894	143,730	13,015	158,341	12,625	183,207	97.00%
1月	6,202	149,932	8,509	166,850	8,835	192,042	103.83%
2月	8,930	158,862	7,567	174,417	9,247	201,289	122.20%
3月	13,987	172,849	13,336	187,753	17,140	218,429	128.52%
合計	172,849		187,753		218,429		116.34%

## 6 事業部全体売上

事業部全体での売上は190,239千円で対前年比41,652千円増（128.03%）となった。コンビニ売上の向上によりコンビニ開店以降最高の売上となった。

単位：千円

区分	第33期（R2年度）			第34期（R3年度）			第35期（R4年度）			
	売上	他収入	売上計	売上	他収入	売上計	売上	他収入	売上計	月伸率
4月	6,129	200	6,329	10,377	378	10,755	12,863	477	13,340	124.04%
5月	7,210	100	7,310	13,584	428	14,012	20,639	491	21,130	150.80%
6月	9,882	242	10,124	10,449	271	10,720	12,636	298	12,934	120.65%
7月	12,562	287	12,849	16,329	324	16,653	20,590	315	20,905	125.53%
8月	20,783	465	21,248	18,823	446	19,269	29,386	317	29,703	154.15%
9月	13,797	324	14,121	11,863	298	12,161	16,062	274	16,336	134.33%
10月	13,512	392	13,904	14,707	467	15,174	18,346	388	18,734	123.46%
11月	14,884	421	15,305	14,822	459	15,281	16,310	391	16,701	109.29%
12月	9,636	343	9,979	11,270	313	11,583	11,446	313	11,759	101.52%
1月	4,679	81	4,760	6,826	165	6,991	7,245	134	7,379	105.55%
2月	6,124	141	6,265	5,542	124	5,666	7,281	159	7,440	131.31%
3月	9,981	223	10,204	10,114	208	10,322	13,608	270	13,878	134.45%
合計	129,179	3,219	132,398	144,706	3,881	148,587	186,412	3,827	190,239	128.03%

## 宿泊部門第35期3月末までの営業概況

### 1 宿泊部部門

売上では102,527千円で対前年度比22,281千円の増（127.77%）、客数では6,408人对前年度比1,215人の増（123.40%）となった。

前回（2020年7月～12月）のGoToキャンペーンより今回（2022年10月～12月、中断し2023年1月～6月）の全国旅行支援は利用条件が下げられたため利用頻度が格段に低く宿泊業界を圧迫するものであった。具体例としては宿泊割引上限が14,000円から10,000円に、日帰割引上限が7,000円から3,000円に、お土産使用のクーポン券では利用料金の15%割引からクーポン券上限が平日3,000円、休日1,000円と大きくダウンしたため人流に影響を与えなかった。また地域によってはまん延防止等重点処置が発出されるなど7月、8月、10月、11月のメイン月にキャンセルが集中した。

単位：人

区分	第33期（R2年度）		第34期（R3年度）		第35期（R4年度）			
	客数	売上	客数	売上	客数	伸率	売上	伸率
4月	68	925	214	3,391	531	248.13%	8,256	243.47%
5月	0	0	309	5,341	739	239.16%	12,148	227.45%
6月	159	2,108	235	2,788	417	177.45%	6,063	217.47%
7月	393	5,823	388	5,733	590	152.06%	9,276	161.80%
8月	890	13,415	694	10,954	1,076	155.04%	16,955	154.78%
9月	626	10,314	262	3,257	439	167.56%	6,928	212.71%
10月	1,012	16,456	656	9,785	767	116.92%	12,073	123.38%
11月	1,317	23,515	900	14,632	779	86.56%	12,672	86.60%
12月	563	9,498	525	8,507	351	66.86%	6,171	72.54%
1月	223	3,651	521	8,419	303	58.16%	4,972	59.06%
2月	253	3,586	165	2,618	231	140.00%	3,722	142.17%
3月	1,282	13,887	324	4,821	185	57.10%	3,291	68.26%
合計	6,786	103,178	5,193	80,246	6,408	123.40%	102,527	127.77%

## 2 日帰り部門

売上では20,510千円で対前年度比2,136千円の増（111.63%）、客数では22,065人で対前年度比725人の増（103.40%）となった。コロナ感染発生によるまん延防止等重点措置が一部地域（他県）で発せられ利用者への影響が大きく、来館者数は日々の入館者数に反映していた。昨年からの実施の来館動機付けの「ふろの日」、「母の日」、「子供の日」などの月例イベントの実施や「元気応援プラン」の一部内容を見直して実施してきた。10月、11月、12月とコロナ感染拡大により日帰り温泉の来館者数にも影響が出て、宿泊同様一気に客足が遠のいた。

単位：千円

区分	第33期（R2年度）		第34期（R3年度）		第35期（R4年度）			
	客数	売上	客数	売上	客数	伸率	売上	伸率
4月	1,384	1,027	2,123	1,386	1,877	88.41%	1,188	85.71%
5月	1,226	1,023	1,722	1,119	2,285	132.69%	1,575	140.75%
6月	1,663	1,228	1,227	896	1,380	112.47%	1,681	187.61%
7月	1,788	1,759	1,611	1,625	1,685	104.59%	1,840	113.23%
8月	1,966	1,596	1,889	1,464	1,902	100.69%	1,480	101.09%
9月	2,036	1,730	1,212	930	1,464	120.79%	977	105.05%
10月	1,886	1,916	1,944	1,570	1,611	82.87%	1,937	123.38%
11月	1,977	1,728	2,324	2,176	1,456	62.65%	1,478	67.92%
12月	1,678	1,858	1,961	2,151	1,612	82.20%	1,942	90.28%
1月	1,499	1,171	2,652	2,356	2,537	95.66%	1,877	79.67%
2月	1,823	1,319	1,215	1,001	2,324	191.28%	2,181	217.88%
3月	1,923	1,521	1,460	1,700	1,932	132.33%	2,354	138.47%
合計	20,849	17,876	21,340	18,374	22,065	103.40%	20,510	111.63%

## 3 売店・その他

売店売上では11,376千円で対前年度比2,970千円の増（135.33%）となった。

11月、12月、1月は宿泊の入込に比例して売上も同様であった。2月、3月は各種ポイントと割引サービス等の利用制限ということで地元の方々にお越しいただき数字も上向いた。10月以降の下期は閉店に向けてお土産も在庫を控え単月毎に売切るという判断の仕入れを行い、温泉饅頭等を中心に仕入れを行い、他のものは売切の仕入れのため売り損も含め、大きな売上増にはならなかった。

単位：千円

区分	第33期（R2年度）			第34期（R3年度）			第35期（R4年度）			
	売上	他収入	売上計	売上	他収入	売上計	売上	他収入	売上計	月伸率
4月	312	71	383	426	115	541	684	95	779	143.99%
5月	303	84	387	456	148	604	1,020	127	1,147	189.90%
6月	705	116	821	334	61	395	758	78	836	211.65%
7月	845	67	912	522	108	630	740	124	864	137.14%
8月	1,074	91	1,165	764	142	906	829	143	972	107.28%
9月	1,213	68	1,281	380	57	437	585	141	726	166.13%
10月	2,423	49	2,472	958	115	1,073	1,106	129	1,235	115.10%
11月	2,833	81	2,914	1,247	141	1,388	1,216	101	1,317	94.88%
12月	1,052	94	1,146	743	141	884	812	83	895	101.24%
1月	479	41	520	601	120	721	655	83	738	102.36%
2月	441	66	507	330	57	387	758	101	859	221.96%
3月	585	419	1,004	346	94	440	879	129	1,008	229.09%
合計	12,265	1,247	13,512	7,107	1,299	8,406	10,042	1,334	11,376	135.33%



#### 4 入込状況

全体入込では28,473人对前年度比1,940人増（107.31%）となった。

第35期が始まり、新型コロナウイルス感染症の影響が落ち着いて来たかという状況であったが、夏頃より地域的にまん延防止等重点措置が発令され8月後半から一気に客足が落ち込み、宿泊業全体に厳しさが戻ってきた。全国旅行支援も状況を見ながらのスタートでギリギリまで日程の発表がされず、スタート後も客足が戻らずキャンペーン自体も盛り上がりには欠けた。10月から1月にかけて前年を割り込む入込で今期スタート及び中間時点の見込みを大きく下回る結果となった。

単位：人

区分	第33期（R2年度）			第34期（R3年度）			第35期（R4年度）			月伸率
	宿泊	日帰り	計	宿泊	日帰り	計	宿泊	日帰り	計	
4月	68	1,384	1,452	214	2,123	2,337	531	1,877	2,408	103.04%
5月	0	1,226	1,226	309	1,722	2,031	739	2,285	3,024	148.89%
6月	159	1,663	1,822	235	1,227	1,462	417	1,380	1,797	122.91%
7月	393	1,788	2,181	388	1,611	1,999	590	1,685	2,275	113.81%
8月	890	1,966	2,856	694	1,889	2,583	1,076	1,902	2,978	115.29%
9月	626	2,036	2,662	262	1,212	1,474	439	1,464	1,903	129.10%
10月	1,012	1,886	2,898	656	1,944	2,600	767	1,611	2,378	91.46%
11月	1,317	1,977	3,294	900	2,324	3,224	779	1,456	2,235	69.32%
12月	563	1,678	2,241	525	1,961	2,486	351	1,612	1,963	78.96%
1月	223	1,499	1,722	521	2,652	3,173	303	2,537	2,840	89.51%
2月	253	1,823	2,076	165	1,215	1,380	231	2,324	2,555	185.14%
3月	1,282	1,923	3,205	324	1,460	1,784	185	1,932	2,117	118.67%
合計	6,786	20,849	27,635	5,193	21,340	26,533	6,408	22,065	28,473	107.31%

#### 5 宿泊部全体売上

宿泊及び日帰り等では134,428千円で前年比27,402千円の増（125.60%）となった。

昨年同様、新型コロナ感染に対しスタッフをはじめ、お客様の感染予防対策により安心安全にご利用出来る様に細心の注意をはかった結果、宿泊のお客様からは良いご評価をいただいた。しかし市内の感染拡大の影響により、臨時休館を設定したりまた解除したりとお客様には大変ご不便をおかけした。

食材管理面では各食材、調味料等さらなる高騰が続く中、メニューの見直しや全国旅行支援を視野に高価格、高収益のメニューを仕立てたが、先述のとおり全国旅行支援が機能せず、11月以降2月と利用者減となり食材在庫が多く負担となった。また光熱費等の単価増が会計に悪影響を与えている。

単位：千円

区分	第33期（R2年度）		第34期（R3年度）		第35期（R4年度）		月伸率
	売上		売上		売上		
4月	2,335		5,318		10,223		192.23%
5月	1,410		7,064		14,870		210.50%
6月	4,157		4,079		8,580		210.35%
7月	8,494		7,988		11,980		149.97%
8月	16,176		13,324		19,415		145.71%
9月	13,325		4,624		8,638		186.81%
10月	20,844		12,428		15,245		122.67%
11月	28,157		18,196		15,467		85.00%
12月	12,502		11,542		9,008		78.05%
1月	5,342		11,496		7,587		66.00%
2月	5,682		4,006		6,762		168.80%
3月	16,412		6,961		6,653		95.58%
合計	134,836		107,026		134,428		125.60%

## 資料.1

## 期別高齢者憩いの家利用状況

月	第34期				第35期			
	人数	入館料	高齢者支援金	合計	人数	入館料	高齢者支援金	合計
	利用数	400	410	810	利用数	400	410	810
4月	447	178,800	183,270	362,070	308	123,200	126,280	249,480
5月	288	115,200	118,080	233,280	380	152,000	155,800	307,800
6月	317	126,800	129,970	256,770	452	180,800	185,320	366,120
7月	435	174,000	178,350	352,350	423	169,200	173,430	342,630
8月	435	174,000	178,350	352,350	322	128,800	132,020	260,820
9月	301	120,400	123,410	243,810	301	120,400	123,410	243,810
10月	489	195,600	200,490	396,090	389	155,600	159,490	315,090
11月	643	257,200	263,630	520,830	428	171,200	175,480	346,680
12月	494	197,600	202,540	400,140	497	198,800	203,770	402,570
1月	399	159,600	163,590	323,190	403	161,200	165,230	326,430
2月	239	95,600	97,990	193,590	479	191,600	196,390	387,990
3月	294	117,600	120,540	238,140	459	183,600	188,190	371,790
合計	4,781	1,912,400	1,960,210	3,872,610	4,841	1,936,400	1,984,810	3,921,210

## 資料2.

## 35期キャンセル詳細

月	HP・TEL		NET (OTA)	
	件数	人数	件数	人数
4月	10	27	42	96
5月	5	16	56	126
6月	8	21	34	159
7月	23	85	80	225
8月	41	110	142	409
9月	15	41	63	179
10月	20	53	91	231
11月	19	60	77	216
12月	10	29	58	147
1月	8	23	20	55
2月	6	18	0	0
3月	2	7	0	0
合計	167	490	663	1,843





## 販売費及び一般管理費の計算内訳

令和4年4月1日から  
令和5年3月31日まで

(単位:円)

科 目	金 額
販売員給与・賞与	68,398,018
案内業務人件費	1,400,000
旅 告 宣 伝 費	132,654
広 容 器 包 装 費	2,657,812
送 配 達 費	105,312
支 払 手 数 料	46,945
その他の販売費	18,337,669
販売促進費	540,838
役員報酬	4,428,169
管理者給与・賞与	8,490,000
厚生費	7,124,508
その他の人件費	11,634,190
減価償却費	638,800
地代家賃・リース料	16,792,878
修繕費	3,979,727
事務用消耗品費	3,706,896
通信交通費	993,807
水道光熱費	915,098
租 税 公 課	36,162,228
寄 付 金	2,587,200
接待交際費	10,000
保 険 料	268,186
備品消耗品費	1,767,847
管 理 諸 費	5,740,589
イ ベ ン ト 費	21,243,898
衛 生 費	83,245
不良品・たな卸増減	2,921,665
雑 費	4,096,718
合 計	1,481,351
	226,686,248

## 棚卸資産の計算内訳

令和5年3月31日現在

(単位:円)

科 目	金 額
商 品	7,751,549
原 材 料	195,704
貯 蔵 品	1,104,448
合 計	9,051,701

## 株主資本等変動計算書

令和4年4月1日から令和5年3月31日まで

(単位:円)

	株主資本						株主資本合計	評価・換算差額等	新株予約権	純資産合計
	資本剰余金		利益剰余金		自己株式	その他利益剰余金				
	資本	資本準備金	利益準備金	利益剰余金						
当期末残高	43,000,000	0	4,042,000	80,096,533	0	127,138,533	0	0	127,138,533	
当期末変動額										
建物圧縮積立金の取り崩し				0		0			0	
過年度税効果調整額				372,121		372,121			372,121	
当期純損失				-28,896,655		-28,896,655			-28,896,655	
当期変動額合計	0	0	0	-28,524,534	0	-28,524,534	0	0	-28,524,534	
当期末残高	43,000,000	0	4,042,000	51,571,999	0	98,613,999	0	0	98,613,999	

### ■その他資本剰余金及びその他利益剰余金の内訳書

(単位:円)

	その他資本剰余金の内訳			その他利益剰余金の内訳					繰越利益剰余金	その他利益剰余金合計
	資本準備金減少額	自己株式処分差益	その他資本剰余金合計	別途積立金	建物圧縮積立金	特別償却準備金	その他利益剰余金の内訳			
当期末残高	0	0	0	143,000,000	87,879	0			-62,991,346	80,096,533
当期末変動額										
建物圧縮積立金の取り崩し					-87,879				87,879	0
過年度税効果調整額									372,121	372,121
当期純損失									-28,896,655	-28,896,655
当期変動額合計	0	0	0	0	-87,879	0			-28,436,655	-28,524,534
当期末残高	0	0	0	143,000,000	0	0			-91,428,001	51,571,999

# 監 査 報 告 書

令和4年4月1日より令和5年3月31日までの第35期営業年度の貸借対照表、損益計算書、営業報告書に関する書類及び付属明細書を監査しました結果、適法かつ正確であることを認めます。

令和5年 5月22日

株式会社能生町観光物産センター

監査役 内山秀徳 

監査役 渡邊逸郎 

# 第36期 営業計画

自 令和5年4月 1日  
至 令和6年3月31日

株式会社 能生町観光物産センター



## 第36期 営業計画

### I 経営理念

『共存共栄』

～お客様と、地域と、行政と、三位一体となって、共に在り、共に栄えていく～

### II 年間テーマ

ウイズコロナ(アフターコロナ)へ向き合いながら、近隣を中心とした営業展開を実施し、どのような社会情勢の中でも対応可能な施策を実施しながらマリンドリーム能生への来場を促す。

また感染予防対策は当面の間継続して取り組むこととして、安心・安全な施設としての運営を目指す。

### III 行動方針

『海・愛・人・恵・共・幸』

～私たちは心をこめてお届けします～

お客様がいてこそそのマリンドリーム能生であるから、そのお客様に喜んでいただける、安心・安全に利用できる施設を目指す。

糸魚川市の観光施設として能生地域の核であることを自覚し、行政と緊密に情報の共有化を図るなかでマリンドリーム能生ならではのサービスの提供・交流人口及び関係人口の増大を目指しつつ地域と一体となった観光施設を目指す。

### IV 経営方針

#### 1) 経営戦略の実行

経営戦略会議により策定された中・長期的な展望を基に新たな目標に向け取り組みを進める。また、現在の社会情勢や社会的ニーズに合わせた構想の見直し等にも柔軟に対応を進める。

#### 2) 部門別経営の確立

各部門毎の責任所在を明確にし、確実な売上と確実な利益を確保できる自立した部門形成を目指す。

短期だけではなく中期を見据えた人員の配置と販売促進計画を実行し、将来的にも持続可能な部門運営を目指していく。

#### 3) 閑散期の利益確保

コンビニエンスストアの営業により地域住民及び通行客の集客を促進し、従来のお土産売店にはない販売品目を取り揃えることにより近年増加してきているアウトドア需要を取り込み、キャンプ場・RVパーク等の稼働を増やすことで観光閑散期にあたる期間の売上・入込の増大を図り各月の利益を確保し、安定した経営を目指す。

観光案内業務を更に充実し、閑散期にもしっかりと市内観光情報を提供する事により、立寄り客の増大を図る。

市内観光施設や関係業者等との連携を強化し、魅力あるイベント等を開催するなどして施設利用者の増を目指し、シーズン格差の解消に努める。

#### 4) 実行のスピード化

決定事項の業務指示から実行までのスケジュールを明確にし、顧客満足に対応するスピードアップを図る。

テナント会及び関係者等との協調を強化し、より良いイベント等の開催を図り顧客のニーズにスピード感を持って、対応できる体制作りを図る。

#### 5) 施設特徴の明確化

海と山の両方が楽しめる拠点を持ち、久比岐県立自然公園内でジオサイトの一つに含まれていること、駐車施設が豊富であること、各種の施設が整備されていることなどの立地条件を最大限活用し、他施設との差別化を図る

観光情報の正確な提供を図り、観光情報発信基地としての特性を発揮できるような体制を構築する。

重点道の駅への計画実現に向け、地域の核施設となるべく産業・経済・学校・行政など様々な分野と連携・協力して取り組みを進める。

#### 6) 目 標

中期計画を見直しながらその計画を更に充実し、実施スケジュール等の明確化を図り、販売実績の向上を目指すと共に重点道の駅認定によるマリンドリーム能生の整備計画を推進する。

社会情勢を鑑み、感染予防対策には留意しながら時短営業の継続や新しい形のイベントやキャンペーン実施等を軸に来場者の増を図る。

糸魚川市及び観光協会との連携を更に強化し、取り組みを進めている広域連携等についても積極的に関わりを持ち、オール糸魚川のスケールメリットを十分に発揮できる体制作りを行う。

### V 事業戦略

#### (1) 営業基本計画

##### 1) 事業部門

- ・市内各施設、民間関連施設との連携、案内業務の確立と情報の一元化
- ・「道の駅」連携による広域的な事業展開(広域的なキャンペーン実施)
- ・類似施設や観光客の動向調査と検証
- ・増加が予想されるインバウンドへの対応
- ・テレビ等従来のマスメディアに加え WEB やフェイスブック等 SNS による広告宣伝、発信力の強化
- ・海洋高等学校・能水商店・県・国による産官学の連携強化
- ・直営店では、時代のニーズに合わせた商品提案を行い、販路拡大を目指すとともに、商工会や市内業者との商品販売における連携を図る
- ・農産物直売コーナーにおいては地域より広く出店者を募り季節ごとの地場特産品の拡販に務める

## 2) コンビニ部門

コンビニ部門では地域住民への社会・生活インフラの提供、道の駅利用者の利便性の向上、直営売店にはない販売品目を取り扱うことにより昨今旺盛なアウトドア層の需要を取り込む

- ・テナント会との連携で集客誘導するイベント・キャンペーン等の実行
- ・キャンプ場、RV パーク、電気自動車充電器利用者等を増やすための PR や営業展開を実行する中で、コンビニ店舗があることを大きなメリットにする
- ・災害時や大雪等で避難者(車)がある場合の積極的支援の実行
- ・増加が予想されるインバウンドへの対応

## (2) 商品販売基本計画

### 1) 基本方針

笑顔をもって、元気にお客様をおもてなしする  
活気、活力、活動を基本とし、販売対応のリセットを行う  
市内関連施設との連携を図り、最大限のコストパフォーマンスを目指す  
産学官連携による新たな特産品開発企画及び販売

### 2) 重点方針

シーズンごとの売場演出の工夫  
地場の季節産品、地域生産品の積極販売  
来場者のニーズに合わせた積極的な商品提案と取組み

## (3) 賃貸料収入、委託販売手数料、入場料収入、施設管理受託基本計画

### 1) 基本方針

受託管理施設の利用促進及び利用者のマインドリームへの誘導  
行政や観光協会、糸魚川 DMO 等とタイアップした入場者増加策の構築  
新商品の積極的な採用、業界情報の的確な把握、館内出店ルールの確認

### 2) 重点方針

地場産品の販売促進につながる賃貸出店の育成  
保健衛生・環境美化の保持  
テナントの独自性発揮とテナント間の連携強化  
キャンプ場・RV パークの予約をインターネット受付として更に充実を図る

◎目標達成のための重点取組

- ◎更なる「賑わう施設」づくり、「マリンドリームへのファン」づくりを行う。  
⇒特に「10年後のファン作り」事業に注力し、行政や観光協会、糸魚川DMO等と連携する中で、世界ジオパークという自然環境を生かした糸魚川らしい楽しみ方や体験事業などを提案して子供たちの誘客を目指す。
- ◎インバウンドや地域社会からも期待されている新しい道の駅としての役割を果たす。  
⇒糸魚川市と共に「重点道の駅」計画の推進を図る。
- ◎必要に応じ施設及び事業の見直し検討を進める。  
⇒効率の良くない事業や部門の洗い出しと見直しを含めた具体的な検討を行う。
- ◎上越、妙高との連携を進め、長野県や東京都からの更なる誘客を図る。  
⇒広域連携によるイベント実施や周遊ルート設定等の検討を進める。  
⇒東京都港区と小学生派遣学習事業を実施に向けて協議を進める。
- ◎開館35周年を来年に控え、更なる誘客宣伝に努める。  
⇒テナント会と連携を密に行う中で魅力あるイベント等の実施や周年事業の取組について協議・検討を進める。  
⇒関連施設や観光施設等との連携により施設入館券等とマリンドリーム能生お買い物券をセット販売する等の連携策を提案・実施する。

以上、ウィズコロナを見据えた営業戦略を展開し、新しい社会に対応した運営を実行することで安定的な経営を目指すことに重点を置きます。

また、感染予防対策は各施設において引き続き継続していくこととし、お客様はじめ従業員等も安全・安心して利用できる施設運営を目指します。

	全社			事業部全体(コンビニ除く)			7-11部門			権現荘部門		
	第36期 残高	第35期 残高	前期差額	第36期 残高	第35期 残高	前期差額	第36期 残高	第35期 残高	前期差額	第36期 残高	第35期 残高	前期差額
商品売上高	211,000	191,093	19,907	96,000	87,274	8,726	115,000	103,819	11,181	0	0	0
賃貸料収入	30,559	30,909	△ 350	30,559	30,909	△ 350	0	0	0	0	0	0
権現荘売上	0	134,159	△ 134,159	0	0	0	0	0	0	0	134,159	△ 134,159
委託販売手数料	4,700	4,668	32	3,500	3,290	210	1,200	1,109	91	0	269	△ 269
入場料等収入	2,600	2,600	0	2,600	2,600	0	0	0	0	0	0	0
施設管理受託料	7,415	7,415	0	7,415	7,415	0	0	0	0	0	0	0
案内業務受託料	1,364	1,364	0	1,364	1,364	0	0	0	0	0	0	0
売上値引・戻し高	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>純売上高</b>	<b>257,638</b>	<b>372,208</b>	<b>△ 114,570</b>	<b>141,438</b>	<b>132,852</b>	<b>8,586</b>	<b>116,200</b>	<b>104,928</b>	<b>11,272</b>	<b>0</b>	<b>134,428</b>	<b>△ 134,428</b>
期首棚卸高	7,947	20,656	△ 12,709	2,342	2,536	△ 194	5,230	5,422	△ 192	375	12,698	△ 12,323
商品仕入高	145,900	139,970	5,930	60,700	55,157	5,543	85,200	77,427	7,773	0	7,386	△ 7,386
食材等仕入高	0	33,802	△ 33,802	0	△ 663	663	0	0	0	0	34,465	△ 34,465
不良品原価	4,400	3,422	978	0	0	0	4,400	3,422	978	0	0	0
仕入値引・戻し高	1,400	1,378	22	0	0	0	1,400	1,378	22	0	0	0
他勘定振替高	375	8,660	0	0	0	0	0	0	0	375	8,660	△ 8,285
期末棚卸高	7,572	7,947	△ 375	2,342	2,342	0	5,230	5,230	0	0	375	△ 375
<b>当期売上原価</b>	<b>54.38%</b> <b>140,100</b>	<b>46.49%</b> <b>173,021</b>	<b>△ 32,921</b>	<b>42.92%</b> <b>60,700</b>	<b>41.16%</b> <b>54,688</b>	<b>6,012</b>	<b>68.33%</b> <b>79,400</b>	<b>69.40%</b> <b>72,819</b>	<b>6,581</b>	<b>0</b>	<b>33.86%</b> <b>45,514</b>	<b>△ 45,514</b>
<b>売上総利益</b>	<b>45.62%</b> <b>117,538</b>	<b>53.51%</b> <b>199,187</b>	<b>△ 81,649</b>	<b>57.08%</b> <b>80,738</b>	<b>58.84%</b> <b>78,164</b>	<b>2,574</b>	<b>31.67%</b> <b>36,800</b>	<b>30.60%</b> <b>32,109</b>	<b>4,691</b>	<b>0</b>	<b>66.14%</b> <b>88,914</b>	<b>△ 88,914</b>
販売員給与・賞与	28,500	68,398	△ 39,898	12,500	12,948	△ 448	15,000	13,198	1,802	1,000	42,252	△ 41,252
厚生費	6,300	11,634	△ 5,334	4,500	4,483	17	1,600	1,562	38	200	5,589	△ 5,389
役員報酬	8,580	8,490	90	8,580	6,990	1,590	0	0	0	0	1,500	△ 1,500
管理者給与・賞与	4,700	7,125	△ 2,425	3,400	4,479	△ 1,079	1,300	1,629	△ 329	0	1,017	△ 1,017
案内業務人件費	1,400	1,400	0	1,400	1,400	0	0	0	0	0	0	0
その他の人件費	0	639	△ 639	0	0	0	0	0	0	0	639	△ 639
転籍者負担金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
人件費計	49,480	97,686	△ 48,206	30,380	30,300	80	17,900	16,389	1,511	1,200	50,997	△ 49,797
労働分配率	42.10%	49.04%		37.63%	38.76%		48.64%	51.04%			57.36%	
水道光熱費	7,100	36,162	△ 29,062	6,500	5,660	840	600	429	171	0	30,073	△ 30,073
管理諸費	10,530	21,244	△ 10,714	10,500	10,733	△ 233	30	26	4	0	10,485	△ 10,485
減価償却費	15,400	16,793	△ 1,393	14,500	15,076	△ 576	900	903	△ 3	0	814	△ 814
支払手数料	12,100	18,337	△ 6,237	1,100	716	384	11,000	9,720	1,280	0	7,901	△ 7,901
広告宣伝費	1,500	2,658	△ 1,158	1,500	204	1,296	0	0	0	0	2,454	△ 2,454
販売促進費	500	4,428	△ 3,928	500	157	343	0	3	△ 3	0	4,268	△ 4,268
備品・消耗品	1,100	5,741	△ 4,641	600	587	13	500	230	270	0	4,924	△ 4,924
地代家賃・リース料	1,905	3,980	△ 2,075	1,900	1,896	4	5	4	1	0	2,080	△ 2,080
衛生費	0	2,922	△ 2,922	0	0	0	0	0	0	0	2,922	△ 2,922
修繕費	5,300	3,707	1,593	5,000	2,340	2,660	300	281	19	0	1,086	△ 1,086
租税公課	2,500	2,587	△ 87	2,500	2,486	14	0	△ 1	1	0	102	△ 102
不良品・棚卸増減	3,740	4,097	△ 357	0	0	0	3,740	2,927	813	0	1,170	△ 1,170
雑費	1,000	1,481	△ 481	500	429	71	500	272	228	0	780	△ 780
保険料	1,250	1,768	△ 518	1,000	876	124	250	210	40	0	682	△ 682
通信交通費	300	915	△ 615	300	258	42	0	0	0	0	657	△ 657
事務用消耗品費	350	994	△ 644	300	284	16	50	40	10	0	670	△ 670
容器包装費	100	105	△ 5	100	97	3	0	0	0	0	8	△ 8
イベント費	300	83	217	300	83	217	0	0	0	0	0	0
その他の販売費	300	541	△ 241	300	156	144	0	0	0	0	385	△ 385
接待交際費	300	268	32	300	266	34	0	2	△ 2	0	0	0
旅費	100	133	△ 33	100	114	△ 14	0	0	0	0	19	△ 19
発送配達費	20	47	△ 27	20	11	9	0	0	0	0	36	△ 36
寄付金	10	10	0	10	10	0	0	0	0	0	0	0
<b>販売費・一般管理費</b>	<b>115,185</b>	<b>226,687</b>	<b>△ 111,502</b>	<b>78,210</b>	<b>72,739</b>	<b>5,471</b>	<b>35,775</b>	<b>31,435</b>	<b>4,340</b>	<b>1,200</b>	<b>122,513</b>	<b>△ 121,313</b>
<b>営業利益</b>	<b>0.91%</b> <b>2,353</b>	<b>-7.39%</b> <b>△ 27,500</b>	<b>29,853</b>	<b>1.79%</b> <b>2,528</b>	<b>4.08%</b> <b>5,425</b>	<b>△ 2,897</b>	<b>0.88%</b> <b>1,025</b>	<b>0.64%</b> <b>674</b>	<b>351</b>	<b>△ 1,200</b>	<b>△ 33,599</b>	<b>32,399</b>
営業外収益	1,360	2,041	△ 681	1,200	1,545	△ 345	160	158	2	0	338	△ 338
営業外費用	800	2,849	△ 2,049	700	680	20	100	360	△ 260	0	1,809	△ 1,809
小計	560	△ 808	1,368	500	865	△ 365	60	△ 202	262	0	△ 1,471	1,471
<b>経常利益</b>	<b>1.13%</b> <b>2,913</b>	<b>-7.61%</b> <b>△ 28,308</b>	<b>31,221</b>	<b>2.14%</b> <b>3,028</b>	<b>4.73%</b> <b>6,290</b>	<b>△ 3,262</b>	<b>0.93%</b> <b>1,085</b>	<b>0.45%</b> <b>472</b>	<b>613</b>	<b>△ 1,200</b>	<b>△ 35,070</b>	<b>33,870</b>
雇用調整助成金	0	4,800	△ 4,800	0	2,809	△ 2,809	0	52	△ 52	0	1,939	△ 1,939
国庫等補助金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
特別利益計	0	4,800	△ 4,800	0	2,809	△ 2,809	0	52	△ 52	0	1,939	△ 1,939
棚卸商品処分損	230	5,132	△ 4,902	0	0	0	0	0	0	230	5,132	△ 4,902
前期損益修正損	0	77	0	0	77	△ 77	0	0	0	0	0	0
固定資産除却損	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
特別損失計	230	5,209	△ 4,902	0	77	0	0	0	0	230	5,132	△ 4,902
税引前当期純利益	<b>2,683</b>	<b>△ 28,717</b>	<b>31,400</b>	<b>3,028</b>	<b>9,022</b>	<b>△ 5,994</b>	<b>1,085</b>	<b>524</b>	<b>561</b>	<b>△ 1,430</b>	<b>△ 38,263</b>	<b>36,833</b>