

# 一般財団法人主婦会館

## 2021年度 事業報告書 (2021年4月1日～2022年3月31日)

|                                     |                       |
|-------------------------------------|-----------------------|
| 1. 運営事項-----                        | 1                     |
| 1.1. 理事会および評議員会の開催                  | 1.4. 活動概況             |
| 1.2. 役員および評議員                       | 1.5. 財務状況             |
| 1.3. 機構と職員                          |                       |
| 2. 公益活動-----                        | 3                     |
| 2.1. 調査研究事業                         | 2.3. 各種研究会、講習会、展示等の開催 |
| 2.2. 相談事業                           | 事業                    |
| 3. 収益事業（貸会議室、宴会、レストラン、カウンセリング）----- | 6                     |
| 3.1. 貸会議室・宴会の売上・利益                  | 3.5. レストラン            |
| 3.2. 「コロナ」感染対策                      | 3.6. 主婦会館カウンセリング室の運営  |
| 3.3. 施設や設備・備品類での対応                  | 3.7. 各チームの活動          |
| 3.4. 「コロナ」感染予防を意識した料理作り<br>および料理の提供 | 3.8. 広報対応             |

## 1. 運営事項

### 1.1. 理事会および評議員会の開催

《理事会》一般財団法人主婦会館第14回理事会 2021年6月1日（火）

- 〔議案〕
1. 2020年度事業報告
  2. 2020年度決算報告および監査報告
  3. 2021年度事業計画（案）
  4. 2021年度予算（案）

《評議員会》一般財団法人主婦会館第10回評議員会 2021年6月28日（月）

- 〔議案〕
1. 2020年度事業報告
  2. 2020年度決算報告および監査報告
  3. 2021年度事業計画（案）
  4. 2021年度予算（案）
  5. 理事の改選
  6. 評議員の改選

《理事会》一般財団法人主婦会館第15回理事会 2021年7月7日（水）

- 〔議案〕
1. 役付理事の選定および理事における代行順位の設定について

### 1.2. 役員および評議員（50音順）（2021年3月31日現在）

#### (1) 理事7名

- |       |       |                           |
|-------|-------|---------------------------|
| （非常勤） | 石岡克俊  | 一般財団法人主婦会館理事長、慶應義塾大学大学院教授 |
| （非常勤） | 河村真紀子 | 主婦連合会会長                   |
| （非常勤） | 笹川博子  | 日本生活協同組合連合会常務理事           |
| （常勤）  | 杉山達郎  | 一般財団法人主婦会館常務理事            |
| （常勤）  | 田中和生  | 一般財団法人主婦会館総務部長            |
| （常勤）  | 土居敬和  | 一般財団法人主婦会館理事              |
| （非常勤） | 永縄恭子  | 日本女性法律家協会、弁護士             |

#### (2) 監事2名

- |  |       |         |
|--|-------|---------|
|  | 足立則夫  | ジャーナリスト |
|  | 佐野真理子 | 主婦連合会参与 |

#### (3) 評議員7名

- |  |       |                           |
|--|-------|---------------------------|
|  | 今成知美  | 特定非営利活動法人アスク代表            |
|  | 岡田光一郎 | 東京税理士会相談役、税理士             |
|  | 角田禮子  | NPO法人関西消費者連合会理事長          |
|  | 納米美恵子 | 特定非営利活動法人全国女性会館協議会代表理事    |
|  | 樋口恵子  | 特定非営利活動法人高齢社会をよくする女性の会理事長 |
|  | 広岡守穂  | 中央大学法学部教授                 |
|  | 山口由紀子 | 相模女子大学副学長・教授              |

### 1.3. 機構と職員（2022年3月31日現在）

常勤理事3名、常勤顧問1名、職員20名、パート32名 ※（ ）内パート等 単位：人

|              |  |                 |
|--------------|--|-----------------|
| 合計 20(32)    | 男 8(16)、女 12(16) 職員平均年齢 45.4 歳 平均勤続年数 11.2 年 |                 |
| 公益事業部合計 2(3) | 企画   | 男 0 (0)、女 2 (3) |
| dXチーム合計 1(0) | dX推進   | 男 1 (0)、女 0 (0) |
| 営業本部合 14(21) | 営業部  | 男 2 (0)、女 5 (0) |
|              | ゲストサービス部                                     | 男 2 (8)、女 1 (1) |
|              | 調理部  | 男 3 (5)、女 1 (7) |
| 総務部合計 3(8)   | カウンセリング（カウンセラー数）                             | 男 0 (0)、女 0 (4) |
|              | 総務部  | 男 0 (1)、女 3 (1) |
|              | 施設管理室  | 男 0 (2)、女 0 (0) |

3月31日をもって定年を迎えた者2人のうち退職者1人、嘱託職員での再雇用者1人

### 1.4. 活動概況

- ① 公益事業においては、主婦連合会事務局と連携して計画した事業に取り組んだが、2020年度に引き続き新型コロナウイルス（以下「コロナ」という。）により中止も相次いだ。
- ② 収益事業においては、2021年も「コロナ」陽性者の増加による「緊急事態宣言」や「まん延防止等重点措置」の発出により、期間中の宴会予約がほぼキャンセルとなり、会議の開催も激減した。しかしながら 2020年度に比べ、必要不可欠な会議や会合は、対面形式とオンラインにより積極的に行われた。引き続きお客様に安心してご利用頂けるような対策を講じて可能な限り売上・利益を伸ばすことを目標として活動した。
- ③ 資金面においては取引銀行の融資に頼り、同時に以下の助成金を得て経営を継続した。  
（雇用調整助成金、緊急雇用安定助成金および事業復活支援金）
- ④ 「コロナ」禍にあって、先ず従業員自身の安全確保を徹底した上で、ご利用会場におけるお客様の安全確保を図り、東京都の感染防止に関する要請内容に準じた施設・設備・運用を行い、利用機会の拡大を図った。会議室内には飛沫感染防止アクリルパネルの設置、席の間隔を広めに取り、安心して利用いただけることに注力した。ホームページ（以下、HP）およびダイレクトメール（以下、DM）の発信により安全を訴えた。また、当館で提供する料理・食材の管理に関して、HACCP運用による安全確保を継続維持した。
- ⑤ 収束が見えない「コロナ」の感染予防対策として従業員の安全を担保するため、自宅待機や時短など勤務時間を調整、テレワークやオンライン会議による業務遂行、業務効率・改善に向けdXチームが取り組みを開始した。
- ⑥ Web会議に対応するため、通信・音響・画像などの専用機材を拡充した。機材を扱うスタッフへの勉強会を開くなど、技術レベルを向上させる取り組みを行った。一方、ネットの不具合などを避け、会議を確実にやりたいとの要望に対処するために専門業者による全面的なオンラインイベントサポートプランを活用した。
- ⑦ 給与等では業績悪化の影響をまともに受けたため、夏期および冬期賞与を支給しなかった。但し、士気高揚のため、業績に左右されない名目として「一時金」を若干支給した。また、8月の定期昇給、賃金改定の実施を昨年度と同様に見送った。

### 1.5. 財務状況

#### 1.5.1. 事業比率

公益事業（相談事業、講座、セミナー等）と収益事業（貸会議室、宴会、レストランエフ、カウンセリング、付帯・新規事業）の総収入は 222,968 千円で、内訳は公益事業 2,087 千円（0.9%）、収益事業 220,881 千円（99.1%）であった。

#### 1.5.2. 全体状況

▲99,759 千円の赤字決算となり、3 年連続の経常減益となった。

|      | 2018 年     | 2019 年     | 2020 年      | 2021 年      |
|------|------------|------------|-------------|-------------|
| 経常収益 | 540,180 千円 | 461,638 千円 | 167,889 千円  | 222,968 千円  |
| 経常費用 | 534,744 千円 | 466,334 千円 | 330,049 千円  | 330,205 千円  |
| 経常利益 | 5,436 千円   | ▲4,695 千円  | ▲162,160 千円 | ▲107,237 千円 |
| 利益率  | 0.1 %      | ▲0.1 %     | ▲96.6 %     | ▲48.1 %     |

#### 1.5.3. 経費削減の徹底

経費削減を推進するために設置したムダ追放推進チーム（第 2 次）は一定の役割を終え解散し、その業務を総務部が引き継ぐこととした。

#### 1.5.4. 資金調達状況

取引銀行からの 138,000 千円の追加融資に加え、コロナ禍による売上減少に対する国の支援・補助金や助成金（雇用調整助成金および緊急雇用安定助成金、事業復活支援金）を可能な限り申請、取得した。これらの総額は昨年度を下回るも 39,000 千円となり、売上に対する比率は、営業売上の増加により昨年度の 28.2%から 17.3%に低減した。

## 2. 公益活動

### 2.1. 調査研究事業

消費者問題に関する調査研究 （今年度は実施せず。）

### 2.2. 相談事業

#### 2.2.1. 消費者相談室〔毎週火曜・木曜日、10：00～16：00、無料〕

消費生活相談員（消費生活アドバイザー）1 名が担当。来室（面接）、電話、文書（メール含む）によって相談を受け付けた。契約・解約関連が 6 件、品質・機能関連が 2 件であった。

#### 2.2.2. ティーンズカフェ(女の子のためのこころとからだの相談室)〔予約制 1 回 30 分、無料〕

10 代の女の子のこころ・からだ・性に関する悩みなど多様な心配事を気軽に相談できる無料相談室を実施し、3 件の相談を受け付けた。

#### 2.2.3. ほっとサロン・シングルマザーグループ相談会

##### 2.2.3.1. シングルマザー定例グループ相談会（無料）

NPO 法人しんぐるまざあず・ふぉーらむの協力を得て、母子家庭や離婚を考えている女性を対象に、個々の悩みや不安、心配事、疑問などの解消、子供と共に安心して生活できるよう支援することを目的として、5、7、9、11 月、2022 年 1、3 月に計 6 回で、計 25 人が参加した。

##### 2.2.3.2. 教育資金準備のためのセミナー （今年度は「コロナ」のため実施せず。）

#### 2.2.4. 住まいの相談室

マンション維持管理講座・相談会〔12 月 11 日（土）〕

マンション生活と管理組合を支援する「マンション維持管理支援専門家ネットワーク」の協力を得て、講座と相談会を行い、9 人が参加した。

## 2.2.5. 税務相談

### 2.2.5.1. 定例無料税務相談〔毎月第1金曜日、13:00~16:00〕

東京税理士会麹町支部との共催で毎月1回税務相談を実施した。不動産、相続および贈与などを主として所得税および資産税関連を中心に計10件の相談を受けた。

### 2.2.5.2. 確定申告無料相談会

2022年2月7日~9日実施。今回は予約を取るよう推奨した。一日あたり6人の相談があった。2月10日も予定していたが、大雪予報のため実施せず。予約者には別日の他施設へと誘導した。

## 2.2.6. モラルハラスメントからの避難プロジェクト〔11月20日(土)、2022年3月26日(土)〕

家庭内でのDV被害ならどう避難したらよいかをテーマにして座談会形式の講座をオフィスウィンド(モラルハラスメント被害者同盟)の協力で開催した。DVに詳しく実務経験のある専門家のアドバイスを受けた。計15人が参加した。

## 2.2.7. 法律相談

### 2.2.7.1. 定例有料法律相談(常設)

日本女性法律家協会との共催。夫婦(離婚、DV)・親子問題の相談18件、男女関係、遺言・相続など合計35件の相談があった。他所での取り組みが増え、件数は減少しているが女性弁護士に対する期待は大きいと考え継続実施した。

### 2.2.7.2. 無料法律相談

全国女性税理士連盟東日本支部の協力を得て4月24日(土)に開催し総数43件の相談を受けた。有料相談と同様、離婚やDV、相続等の相談が多く、年代別では50代女性の相談が多かった。また、今回初めてオンラインでの相談も行ったため地方からの相談もあった。

## 2.3. 各種研究会、講習会、展示等の開催事業

### 2.3.1. 消費者セミナー2021 (今年度は実施しなかった。)

### 2.3.2. 上映会(継続事業) (今年度は実施しなかった。)

### 2.3.3. 講演会・シンポジウム

「東京都における養育支援訪問事業の課題に関する調査研究報告~児童虐待下の子どもの精神的回復を保障していくには~」〔2022年3月20日(日)〕

養育支援訪問事業の現状を把握し、今後の制度改善のためのシンポジウムをNPO法人日本子どもソーシャルワーク協会と共催で開催し、会場24人、オンライン54人の参加があった。

### 2.3.4. 「健康/権利」エデュケーター養成講座 講師: 島沢二三子氏

小、中、高等学校で、性の問題を扱う授業に招かれる看護師がより深い理解に基づいた授業ができることを目的として、「命の大切さ」、「人権としての性」という概念について学ぶ場を提供した。「コロナ」で中止となる学校もあったが、全15回、延べ85人の看護師の参加があった。

### 2.3.5. こころのケア講座(毎月1回)

DVの被害者など深い傷つきをかかえ心のケアを希望する女性に、DVの構造や心の傷のケアを学ぶ講座を開催、NPO法人レジリエンスがファシリテーターを担当、延べ83人の参加があった。

### 2.3.6. ファシリテーター養成研修

#### 2.3.6.1. 「ファシリテーター養成研修修了者のためのフォローアップ講座」〔12月11日(土)〕

研修修了後に生じた問題点等を解決し、より良い形で資料の活用を目指すことを目的とし実務研修を開催した。オンライン併用で開催し、会場6人、オンライン32人の参加があった。

#### 2.3.6.2. 「デートDV編」〔12月12日(日)〕

中・高・大学での1時間の講座を担えるファシリテーターを養成し、首都圏以外の地域でも、広く「デートDV」に関する講座が開催されることを目的とした講座をオンライン併用で開催した。会場4人、オンライン30人の参加があった。

#### 2.3.6.3. 「こころのケア講座編」〔2022年1月29・30日、2月26・27日、3月12・13日〕

NPO 法人レジリエンスの協力を得て「こころのケア講座」を開催することのできるファシリテーターの養成講座を開催した。一人でも多くのDV被害者や人間関係等で傷ついた女性たちをエンパワメントするための知識共有、自身の再確認、再出発する機会の提供を目的に開催した、「コロナ」拡大によりオンライン開催として、会場6人・オンライン82人の参加があった。

#### 2.3.7. ひとり親サポーター養成講座（今年度は実施しなかった。）

#### 2.3.8. シニアシングルズセミナー〔10月9日(土)、11月13日(土)〕

わくわくシニアシングルズとの共催で、高齢単身女性の半数以上が貧困状態にある現状を「社会保障・税制度」から考える連続セミナーをオンライン併用で開催し、延べ88人の参加があった。

#### 2.3.9. 消費者問題に関する展示

1Fロビーで一般来館者へ情報提供をするため展示（エレベーターホールも含む）を行った。

① 3月～4月「乳幼児・子ども服の有害物質の化学分析結果」

② 5月～6月「電話リレーサービス／白い杖を見かけたら」協力：総務省、社会福祉法人日本視覚障害団体連合、NACS（公益社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会）

③ 7月「感染症対応図記号（ピクトグラム）」協力：経済産業省、一般財団法人日本規格協会、公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団

④ 8月「核のない平和な世界を」協力：ノーモア・ヒバクシャ記憶遺産を継承する会、日本生活協同組合連合会資料室

⑤ 9月～10月「補助犬って」協力：公益財団法人日本補助犬協会

⑥ 10月「住まいのリフォームコンクール」協力：公益財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センター

⑦ 11月～12月「税の作文・標語」作品展 主催：麴町税務署、麴町納税貯蓄組合連合会、公益社団法人麴町法人会、一般社団法人麴町間税会

⑧ 2022年1月～3月「食育ピクトグラムと食育マーク」

#### 2.3.10. 奥むめお・主婦連合会に関する展示および資料保存・管理

3階の展示スペースと展示室において、一般の方を対象に主婦会館と主婦連合会の創設者である奥むめお並びに主婦連合会の歴史についての展示を継続して行った。

#### 2.3.11. 北ドイツ反原発アーカイブ パネル貸し出し

ドイツのゴアレーベン・アーカイブから寄贈された反原発ポスター類は、歴史的・文化的資産として貴重な資料であり、「北ドイツ反原発アーカイブ@プラザエフ」として管理している。

今年度は、パネル貸し出しはなかった。

#### 2.3.12. 産直市（全3回）

安心で美味しい全国各地からの産地直送の農作物、加工食品などを「農民連ふるさとネットワーク」の協力を得て、10月、12月、2022年2月の各2日計6日間、当館正面玄関前で開いた。

### 3. 収益事業（貸会議室、宴会、レストラン、コンサルティング）

#### 3.1. 貸会議室・宴会の売上・利益

・「コロナ」禍の影響によって、会議室利用の形態が変わりテレワークや在宅勤務が着実に拡大してきた。これに対して、前年度に引き続き、Zoom などによる Web 会議や LIVE 配信のような通信システムを活用した会議プランを提案し利用してもらった。また従来の顧客や近隣の企業宛に HP による告知と DM を発信し、既存利用客に加え新規顧客の獲得を図った。

#### ・収支概況

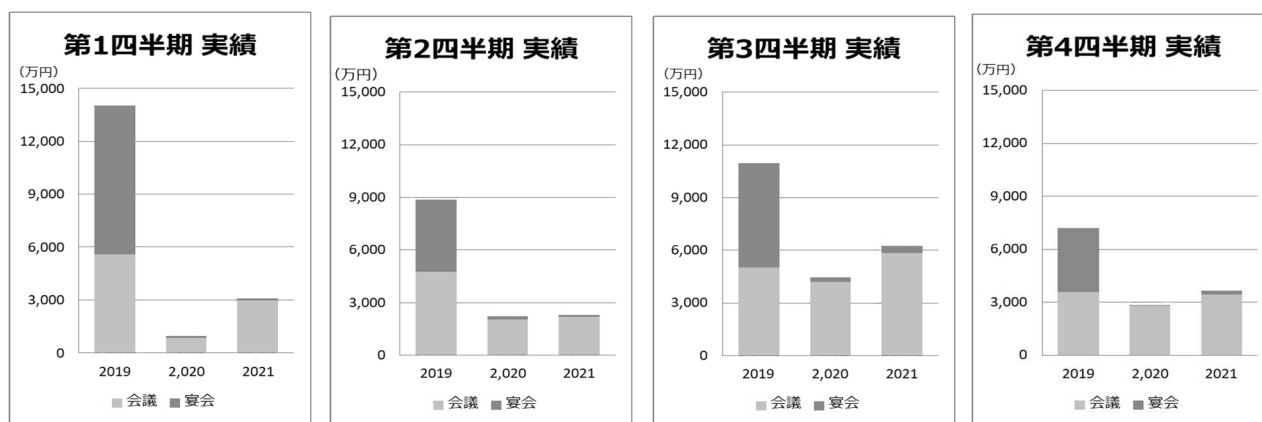
会議・宴会の売上目標 1 億 6,350 万円に対して 1 億 5,295 万円、達成率 93.6%（会議 97.2%、宴会 57.9%）であった。昨年同様、Web 会議の需要が多く、機材設置や会議運営を専門業者に外注する件数も多く、売上は上がったが業者への支払いが増えた。

ここ 3 年間の四半期別、会議・宴会別での売上推移は以下の通り。宴会は回復の兆しがまだ見えない状況が続いている。一方、会議では、直近で売上の多かった 2019 年度並にかなり回復してきている。ただし、第 4 四半期に関しては、「緊急事態宣言」および「まん延防止等重点措置」の発出による影響をまともに受けて厳しい状況となった。

2021 年度売上・粗利益状況

|             |     | 2019 年度      |                                    | 2020 年度    |                           | 2021 年度               |                              |
|-------------|-----|--------------|------------------------------------|------------|---------------------------|-----------------------|------------------------------|
| 売<br>上      | 実績  | 4 億 1,030 万円 | 会議 1 億 8,940 万円<br>宴会 2 億 2,089 万円 | 1 億 599 万円 | 会議 1 億 44 万円<br>宴会 555 万円 | 1 億 5,295 万円          | 会議 1 億 4,424 万円<br>宴会 871 万円 |
|             | 達成率 | —            |                                    | 66.9%      |                           | 93.6%                 |                              |
|             | 比率  | —            | —                                  | 前年比 25.6%  |                           | 前年比 144.4% 前々年比 37.3% |                              |
| 粗<br>利<br>益 | 実績  | 2 億 8,450 万円 |                                    | 5,799 万円   |                           | 1,262 万円              |                              |
|             | 利益率 | 69.3%        |                                    | 55.3%      |                           | 8.3%                  |                              |

2019-2021 年度売上推移（四半期別、会議・宴会別）



## 会議・宴会別売上分析

| 会議 |          | 2021 年度実績    | 2020 年度実績 | 2019 年度実績    | 2020 年度比 |        | 2019 年度比率 |
|----|----------|--------------|-----------|--------------|----------|--------|-----------|
|    | 件数       | 1,373        | 963       | 1,909        | 410 件    | 142.6% | 71.9%     |
|    | 人数       | 23,273       | 18,038    | 68,534       | 5,235 人  | 129.0% | 34.0%     |
|    | 1 件あたり人数 | 17           | 19        | 36           | -2 人     | 90.5%  | 47.2%     |
|    | 単価 (円)   | 6,206        | 5,568     | 2,793        | 638 円    | 111.5% | 222.2%    |
|    | 売上       | 1 億 4,424 万円 | 1 億 44 万円 | 1 億 8,940 万円 | 4,400 万円 | 143.8% | 75.4%     |

| 宴会 |          | 2021 年度実績 | 2020 年度実績 | 2019 年度実績    | 2020 年度比 |        | 2019 年度比率 |
|----|----------|-----------|-----------|--------------|----------|--------|-----------|
|    | 件数       | 79        | 47        | 798          | 32 件     | 168.1% | 9.9%      |
|    | 人数       | 1,587     | 911       | 39,133       | 676 人    | 174.2% | 4.1%      |
|    | 1 件あたり人数 | 20        | 19        | 49           | 1 人      | 103.2% | 40.8%     |
|    | 単価 (円)   | 5,477     | 6,092     | 5,637        | -615 円   | 89.9%  | 97.2%     |
|    | 売上       | 871 万円    | 555 万円    | 2 億 2,089 万円 | 311 万円   | 156.5% | 3.9%      |

- ・会議は、Web 利用の会議開催のために機材の利用料、運営費（人件費）が追加され、かつ密を避けるために、これまでよりも広めの部屋を利用頂いたため、1 人あたりの単価は盛時の 2019 年に比べ 2.2 倍以上アップとなった。利用件数が盛時の 3 割減、利用人数では 7 割減となるも、単価アップが効き売上は 2.5 割減で収まった。特に第 3 四半期で見ると、2019 年度に比べ 116%で「コロナ」以前を上回る事が出来た。
- ・宴会は 1 人あたりの単価の変化はあまりないものの、件数が 2019 年の 1 割程度、人数はさらに減少したため、「コロナ」の影響をまともに受けてが売上激減することとなった。
- ・「コロナ」以前までは売上における宴会比率が高かっただけに、「コロナ」の影響で先の予想が難しい中、会議で如何に売上を伸ばすかに注力している。

### 3.2. 「コロナ」感染対策

会場の定期的換気と消毒殺菌による清掃を基礎として、利用の問い合わせ時に 3 密を避けるためのレイアウトや利用人数に応じた広めの会場の利用、飛沫感染防止パネルの利用推奨を提案した。これらの実施事項を謳った HP を展開し、当館の感染対策を詳細に述べたリーフレットの既存顧客のみならず、新規先を含めて 7 月以降翌 3 月までに総数約 4800 通を送付した。

### 3.3. 施設や設備・備品類での対応

#### 3.3.1. 施設、設備、備品の整備および有効利用

- ・Web 会議や LIVE 配信の会場設営では、通信・音響・画像機器類が入るため配線がより複雑となり、スタッフは当初不慣れであったが、経験を重ねて習熟度を高め、中にはお客様から指名されるスタッフが出てくるまでになった。
- ・プロジェクターなど画像機器では鮮明度の進化スピードが早いため、お客様が持参される機種と当館の機種との性能差についてご指摘をいただく事例があり、新機種を購入して対応した。また、専門業者の助言を受け、アンプなど音響機器の点検、接続見直しや増設などの対応により、会場設営の時間短縮が図れた。
- ・感染防止のためにアクリルパネルを設置する会議や宴会が増えた。パネル破損が増えたので、



無料貸出しから有料化に切り替えて支出を抑えた。

- ・経年劣化した会場内の壁紙の汚れや破れに対し、クロスの張替え、色剥げが目立つ箇所への塗装によって改善した。コスト削減のため会館スタッフで対応した。
- ・宴会場ではフェイスガード、マスク着用での感染防止を徹底的に行い、会議中も主催者の了解を得て、窓開け換気を行った。会議室全室およびレストランでの一連の感染防止対策に対し、東京都の認証（虹色マーク）を取得した。
- ・一方で、感染防止のために大皿料理から個々盛りを推奨する影響で、担当スタッフの人数増や片付け時間が増えるなどにより、人件費アップが生じた。
- ・念のため、コロナ感染による人手不足対応として、フロント業務を宴会担当スタッフが研修する機会を設けた。

### 3.4. 「コロナ」感染予防を意識した料理作りおよび料理の提供

- ・コロナにより件数が減った宴会では、感染予防の観点から料理を小分けして提供する形式および小会席料理（和風、洋風）などでお客様同士が密になる時間を出来るだけ短縮する方式に切り替えた。営業部やゲストサービス部で得たお客様ニーズへの対応（お茶会プランなど）や、感染予防を意識した新たな料理（例：トングを使わない新様式のビュッフェプランなど）を提供した。
- ・レストランでのランチ（メイン料理（肉、魚）、南極シェフのカレーの3本立て）に加え、午後の喫茶タイムで利用客の定着を図った。
- ・コロナで一般的になってきたテイクアウトやデリバリーに取り組んだ。ランチメニュー（一部）に加え、新たなメニューを追加し、固定客が確保できつつある。
- ・新顧客獲得のため、通常メニューに加えヴィーガン料理を毎月3日間レストランで提供し始めた。
- ・千代田区観光協会観光大使「リラックマ」とのコラボ企画で、キャラクターをあしらったカレー、アイシングクッキー、アイシングラムネ、ドレッシングを3月から販売して好調である。
- ・昨年に引き続き「神田カレーグランプリ（9月～2022年1月）」に参加して集客に貢献した。

### 3.5. レストラン

- ・年間売上実績は1,754万円、2020年度比197.4%、となった。
- ・「コロナ」感染予防対策を徹底し、来店を促した。席数半減やソーシャルディスタンスの確保など物理的には厳しい店舗レイアウトではあったが、「千代田区新しい日常店 Class II」や東京都の定期チェックを全て良で更新し、昨年に引き続きお客様に安全に利用していただける対策を取っていることをお伝えし、「コロナ」前を超える売上に戻すことが出来た。
- ・ランチ利用の需要拡大の為、土日祝日の営業を2年ぶりに再開し、喫茶タイムを加え、さらに年間で7回実施していたイベントランチを定期化、「神田カレーグランプリ」への2年続けての参加、2022年3月から千代田区の観光大使となった「リラックマ」とのコラボへの参加など、途切れなくお客様へアプローチすることにより集客アップにつながった。
- ・従来からのLINE@に加え、InstagramやTwitterなどでのフォロワー増による積極的な告知展開もプラス効果となっている。一方、ドリンクバーの商材や広告媒体の見直しなどの経費削減を講じ、利益率改善に努めた。
- ・イベントランチ実績：実施月・料理名・（販売実績）：3-4月・松花堂弁当（82）、5月・ラム香草焼き（74）、6-7月・ローストビーフ BOWL（82）、8-9月・黒豚セイロ蒸し（66）、10-11月・メルシープレート（103）、12月・クリスマスコース（55）、2022年2-3月・牛タンシ

チュー（68）であり、各イベントは2週間程度で実施した。

### 3.6. 主婦会館カウンセリング室の運営

2020年度に設定したキャンセル料が定着し、カウンセリングをキャンセルしたい場合には事前連絡が来るようになり、カウンセラーの余計な拘束時間が削れるなどにより収支に良い影響が出た。この結果、キャンセル自体が減り、予約をより確実なものにした。「コロナ」禍の折、オンライン相談も定着し、遠方のクライアント獲得につながった。さらなる収入向上のためカウンセラーの募集を行ったが増員までには至らなかった。また、特殊な事例を扱うカウンセリングの予約は増えたがそれ以外のカウンセリングの予約は伸び悩んだ。

### 3.7. 各チームの活動

#### 3.7.1. ムダ追放プロジェクト（第2次）

- ・一定の役割を終えたので解散し、業務は総務部が引き継いだ。

#### 3.7.2. 付帯・新規事業開発推進チーム

物品販売、スペース貸し、施設販売、施設スペース貸しに取り組んだ。

- ・物品販売：アイシングクッキーなどは、「コロナ」による来館者の現象の影響を受け、目標180万円に対し36.7万円の実績（目標比20.4%）にとどまった。また、レストランでのテイクアウト売上をレストランの売上に変更したため、当初計画に対して実績が大幅に下がったことの影響も大きい。しかし、新規取り組みとして、「千代田区観光協会観光大使リラックマ」とのコラボメニューを企画し開発した。これにより「南極シェフのリラックマ・コラボカレー」「F's cookie さくら咲くリラックマ」「ちよだ観光大使記念ラムネ」「ビネグレット・ド・ベリテ リラックマラベル」などをレストランで2022年3月半ばから6月末までの販売を予定し、3月には総額41.8万円の売上となった。おせちの予約取次を行い、11.5万円の売上であった。
- ・施設販売・施設貸し（駐車場、自動販売機、携帯基地局など）は目標250万円に対し387.6万円の実績（目標比155%）を上げた。
- ・施設貸しでは昨年引き続きピラティスレッスンを継続し、目標40万円に対し67.9万円の実績（目標比169%）を上げた。

以上により、チーム全体として、「コロナ」の影響にもかかわらず、目標合計470万円に対し492.3万円（目標比104%）の実績を上げた。

#### 3.7.3. dXチーム

チームの発足後、各部署の要望を取り入れシステムの効率化を目指し、情報収集に取り組んできた。内製できる範囲でシステムを構築していき、現場での運用で生じた希望や不具合を取り入れてより迅速に容易に更新する「アジャイル対応」ができるシステムを目指した。業務推進の効率化により、事業環境の変化にも柔軟に対応できる体力をつけるため、以下に取り組んだ。

- ・職員の基本的な理解を促進させるために「dX通信」を全館に向けて発信した。
- ・紙ベースの日報をデジタル化した。「レストランダッシュボード」で日々の売上・利益の可視化を図った。
- ・「全体ダッシュボード」で会館全体の売上・利益や顧客層の可視化を図った。
- ・宴会内容やお客様のご意見を紙ベースからデジタルに移行し、ポータルサイトにまとめ、データを蓄積し、新たな顧客開拓に有用なツールとして運用した。
- ・IT推進に関連した国の助成金や補助金に関する情報の収集、取りまとめを進めている。

### 3.8. 広報対応

- ・主婦連事務局と連携した相談事業、各種の会館内展示、セミナー、講演会などの公益活動に関する会館および主婦連 HP 告知、ポスター掲示を継続実施した。
- ・会館の収益事業では、「コロナ」感染の影響を踏まえ、HP 告知やインターネット活用、パンフレット作成により、会議室・宴会場・レストランを安全で安心して利用いただける取り組みを訴求した。
- ・LINE 利用における「LINE @」登録を積極的に案内、今期後半から SNS を取り入れた情報発信（Instagram や Twitter でのレストラン宣伝）を継続実施した。
- ・千代田区観光協会との連携イベント、2 回目となる「神田カレーグランプリ」（9 月～2022 年 1 月）および千代田区桜祭り関連での「リラックマ」イベント（2022 年 3 月～6 月）への参加。付帯・新規事業チームとの連動、「リラックマ」のライセンス手続きを経て「リラックマカレー、クッキー、ラムネ、ドレッシング」の販売について HP に掲載した。
- ・HP 掲載に際し、いかにお客様に通じるか、簡素化して伝えられるかを考え、状況を捉えて掲載することを心がけており、お客様からの好評価をいただいている。

以上