

令和7年度 一般財団法人富山勤労総合福祉センター事業報告

1 事業概要

令和7年度の日本経済は、米国の関税引上げなどがあったものの、内需を中心に穏やかな回復が見られましたが、令和8年3月のイラン情勢の悪化により、原油価格等が高騰し、原材料の供給不安や価格上昇も懸念されるなど、企業の景況観に大きな打撃を与えることとなりました。

当財団の経営につきましては、国内観光需要の回復基調を背景に、利用者数および営業売上の増加も見込まれるところではありますが、コロナ禍収束後の社会環境の変化や顧客動向の変容に伴う需要の動向は、依然予断を許さない状況にあります。呉羽ハイツにおいては、客室・宴会場の通年稼働が可能となりましたが、施設の老朽化に係る修繕費の増など想定外の費用が嵩んだほか、とやま自遊館においては、売上の増加に向けた取り組みに十分注力できず、原材料費等物価高騰による費用の増加もあり、それぞれ厳しい経営状況にあります。

このため、各施設においては、徹底したコストの削減や飲料の共同入札など両施設が連携して経費節減効果を高める一方、それぞれの施設の特色を生かした、魅力ある事業の展開やサービスのブラッシュアップなど、集客力や収益力の向上に努めてきたところです。

(1) 呉羽ハイツ

令和6年1月1日に発生した能登半島地震による被災は、呉羽ハイツの経営にとって大きな爪痕となりましたが、12月末には富山県、富山市からの多大なご支援のもと、北側斜面本格復旧工事が完了し、施設に係る安全性も担保され、利用客に安心して利用いただける環境が整いました。

また、宴会等需要の主体である近隣顧客の掘起こしや「平日とくとかランチプラン」等の新規企画商品の販売強化、県内外の大学や高等学校等の学生合宿誘致など、売上げの増につながる活動に鋭意取り組んでまいりました。

これらの取り組みなどによって、単月の営業収支が黒字となった月もあるものの、コロナ禍後の顧客動向の変容などから、通期収支は依然厳しい状況が続くこととなりました。

(2) とやま自遊館

7年度は、前年実施された北陸応援割（3/16～4/26）の効果剥落のほか、年度前半に欠員補充として採用した7名が育つまで時間を要し、基幹システム更新にも労力を費やした結果、売上増加に向けた取り組みを十分に加速出来なかったほか、人件費や原材料費等の物価高騰分の価格転嫁も同様の理由で着手まで時間を要することになりました。年度後半においては退職者が出ず組織体制が安定し、大規模修繕の発生や光熱水費の高騰といった減益要素が収まりつつある中で、職員から開業30周年記念企画を募集し、今年2月からレストランにてランチ全品300円引きや感謝ディナーを販売する（2/1～3/15）などにより、閑散期における新規顧客の開拓に取り組んでまいりました。

2 実施事項

(1) 呉羽ハイツ（その他1事業）

① 施設・設備の改修

- ア 能登半島地震により崩落した敷地北側斜面の本格復旧工事を実施した。
- イ 安全、安心な施設利用環境の継続的な確保のため策定した長寿命化計画に基づく施設等の今後の更新について検討した。

② 利用率の向上

- ア 「平日とくとくランチプラン」や飲み放題付き「忘新年会プラン」（11月～2月）を販売し集客向上に努めるとともに、県外客をターゲットにした富山の食材を前面に打ち出したネットプランを作成した。
- イ TVCM、新聞広告、ラジオ・テレビのプレゼントキャンペーンを積極的に展開し利用者の集客増を図った。
- ウ KNBラジオ「高原兄の5時間耐久ラジオ」（11/29）の全編生中継を当館ロビーで行い、集客のための新たなアプローチによるPRを実施した。
- エ 職員全員が営業スタッフであることを意識し、親類・知人・近隣住民等への積極的な誘客に努めた。
- オ HP用宿泊予約システムにより、弾力的な料金設定やベストプライスを効果的に活用し、HP経由の予約増に努めた。
- カ 県内外の高校生大学生のスポーツ合宿、ゼミ合宿の誘致に努めた。
- キ 中堅・若手職員（フロント係2名、応接係1名）を採用し、職場の活性化を図るとともに、9月よりインスタグラムを始め、週1回程度の投稿を行うなど新たなPR活動に努めた。
- ク 法要プランのメニューを現在の仕入原価に合わせ変更し、新たにパンフレットを作成した。

③ 利用者へのサービスの向上

- ア お客様満足度を高めるため、フロント、応接係をはじめ、全職員による笑顔でのあいさつや声掛けを励行した。
- イ お盆や年末年始に各種イベント（夏祭り・年越しそば・新年餅つき等）を実施した。
- ウ スマートフォン対応のホームページやインスタグラムにより、県内外への情報発信や広告・宣伝活動に努めた。

④ 経営改善に向けた取組み

- ア 光熱水費の急騰や原材料費の高騰への対応として、宿泊や日帰りプランの料金見直しを行い、利益率の向上に努めた。
- イ 「経営会議」の開催（毎月）
課長以上の参加により、経営状況の報告や当面の課題について共通理解を図るとともに、対応方針等について検討し、全職員への通知と方針等の実施に努めた。
- ウ 旅館業コンサルティング会社「女将塾」による経営診断を実施し、料金設定や料理の種類などについての改善について提案を受けた。

エ 職員一人ひとりが常日頃、サービスの向上や効率的な運営、経費の節減に取り組むよう、意識付けの徹底に努めた。

オ LINEを活用して、部署ごとだけでなく、職員全体の情報共有の迅速化と徹底を図った。

カ 「なんでも意見箱」を設置し、職員からの提案を積極的に取り込むなど、業務改善に努めた。

⑤ 職員研修

ア 定期的に消防訓練を実施し、職員の防火意識や消防技術を向上させ、安全な施設管理に努めた。

イ 集客の要であるバス送迎に関わる職員の安全運転の意識啓発を行い、安全な運行に努めた。

(2) とやま自遊館

① 施設設備の改修等（その他2事業）

ア 令和元年度に実施したエンジニアングレポート（簡易建物等劣化診断調査報告書）に基づき施設設備の修繕、更新を実施した。（冷温水発生機修繕他）

イ Windows10 のサポート終了に合わせ基幹システムを更新し、宿泊・宴会・レストランシステムと財務会計システムの連携強化を図った。

② 利用率の向上（その他2事業）

ア レストランのランチメニューを高品質なものにリニューアルし、満足度を高め、新たな顧客の獲得に努めた。

イ オープン以来実施しているビアホールのほか、「スイーツ&ランチフェスタ」を開催し、誘客に努めた。

ウ 婚礼獲得に向けた婚礼プロデュース会社への営業や合宿獲得に向けた旅行代理店への営業、法要営業など、積極的な渉外活動を展開した。

エ 平日の宴会場利用を促進するため「平日ランチ宴会プラン」を提供した。

オ 1泊2食付きプランや、環水公園内の立地を生かしたウォーキング・ランニングプランなど、ニーズに応じた宿泊プランを提供した。

カ 残り日数が少ないなど、予約が入る見込みがほぼ無い会議室や客室に、TKP（全国展開する貸会議室事業者で、初期投資不要、成功報酬型で連携）からオファーがあった場合、活用し利用率の向上を図った。

キ ウェブコンサルタントを活用し、ネット販売強化（宿泊プラン作成の遠隔支援、掲載順位向上他）やSNSの活用強化を図った。

ク 駅北ブルーバール側の従業員食堂壁面に催事案内幕を設置し、道行く多くのお客様に時期に応じた催事案内を行った。

ケ 職員全員が営業マンとなりチラシの頒布など誘客活動を実施したほか、新聞、雑誌等の媒体を活用した広報活動を実施した。

コ 従業員から30周年記念企画を募集し、ランチ全品300円引きキャンペーン等により閑散期における新規顧客の開拓を図った。

③ 利用者へのサービスの向上（その他2事業）

- ア お客様の満足度を高めるため、フロント、応接係をはじめ、全ての職員が笑顔でのあいさつや声掛けを励行した。
- イ 客室フロア廊下のカーペットの一部貼替や客室の一部の改装（カーテン交換等）を行った。
- ウ 宿泊予約サイトコントローラの活用により数カ月先までの予約状況を把握し、予約の少ない日には、積極的に早割プランや朝食付きプラン等の販売を行った。
- エ 客室内に QR コードを設置し館内マップ、館内設備、貸出備品、周辺観光案内等を観覧できるようにし、宿泊者の利便性を図った。
- オ スマートフォン対応ホームページの他、費用のかからない Facebook、Instagram を活用した積極的な広告・宣伝活動を実施した。
- カ 自遊館の新たな名物料理「天門橋カレー」を土日祝日限定で販売した。
- キ 環水公園周辺の賑わいづくりのため、1 階ロビーにおいて「オルゴールフェア」を開催した。
- ク キャッシュレス決済により利用者の利便性向上を図った。
- ケ ホームページに問い合わせに対応する「AI コンシェルジュ」（チャットボット）を導入し、利用者の利便性向上を図った。
- コ 代表電話番号の自動音声応答システムを導入し、利用者の利便性向上を図った。

④ 経営改善への取り組み（その他2事業）

- ア 効率的な運営を行うため、民間出身で経営再建実績のある支配人を配置した。
- イ 支配人が全職員に対して、今後の経営改革の方針を説明する「経営方針説明会」を開催した。（随時）
- ウ 部長代理級以上により経営状況報告を行うとともに、当面の課題について検討する「経営会議」を開催した。（毎月）
- エ 係長級以上によりアンケートの分析等を行い、顧客満足・従業員満足等を検討する「全体会議」を開催した。（毎月）
- オ 従業員用意見箱を設置し、意見に対する改善策を若手職員がとりまとめ、全体会議に提案する「次世代若者会議（YGM）」を開催した。
- カ 営業員から課長への活動報告（毎日）、課長から支配人への売上進捗状況・週間活動スケジュールの報告（毎週）、実績の分析と次月対策の検討（毎月）を行う「営業会議」等を開催した。
- キ 営業の意見も踏まえたメニューを検討する「献立会議」を開催した。（随時）
- ク 売上など経営に関する情報を共有する「朝礼」を開催した。（毎日）
- ケ レストランのランチ営業に定休日进行を設け、限られた人員を効率的に配置した。
- コ 清掃・食器洗浄業務の直営化により経費を変動化し、徹底した削減を図った。

サインフォマートの活用により、従来の伝票作業を削減して、リアルタイムでの原価管理を行うなど、デジタル化を推進した。

シ 中小企業向け職員間情報共有サイト「サイボウズ」（各職員スケジュール、掲示板、メッセージ他）の活用により、職員間の情報共有と連携を一層強化した。

ス 企画立案の際のサイボウズワークフローの活用や総務課内での稟議回覧プロセスの簡素化など事務の効率化を図った。

⑤ 組織・人員等（その他 2 事業）

ア 職階（課長代理、係長等）とは別に、「マネージャー（課長代理級）」「サブマネージャー（係長級）」等の呼称を支配人が与えるマネージャー制を実施した。

イ 職員の技術向上のため、現場研修をはじめ各種調理師研修会に参加した。

ウ 定期的に消防訓練を実施し、職員の消防技術や防災意識の向上を図った。

⑥ 職業相談等の提供（公 1 事業）

ア 施設の貸与（2 階会議室（就業相談室））

就業相談など労働者福祉に関する用途のため、国、県の就労支援施設や一般県民に対して、無償で貸与した。

注記：実施事業の分類について

特例民法法人から一般法人への移行に伴い、実施事業を移行認可申請時の分類により記載することが求められていることから、次のとおり表記しております。

【呉羽ハイツ】 その他 1 事業 = 呉羽ハイツ運営管理

【とやま自遊館】 公 1 事業 = 施設の貸与（公益に関する事業で勤労者の福祉の向上を目的とするもの）

その他 2 事業 = とやま自遊館運営管理

その他 3 事業 = 受託事業

3 利用人員数

(1) 呉羽ハイツ

令和7年度は、利用人員 86,950 人（前年対比 110.9%）となった。

（単位：人）

区 分	令和7年度 利用人員 a	令和6年度 利用人員 b	比較 a-b
会議・研修	8,548	4,968	3,580
宿 泊	18,812	17,304	1,508
宴 会 (法 要)	23,235 (5,529)	22,184 (5,545)	1,051 (▲16)
休 憩	16,081	15,185	896
レストラン	3,022	1,510	1,512
喫茶・売店	13,955	14,522	▲567
そ の 他	3,297	2,730	567
合 計	86,950	78,403	8,547

(2) とやま自遊館

令和7年度は、利用人員 96,816 人（前年対比 97.7%）となった。

（単位：人）

区 分	令和7年度 利用人員 a	令和6年度 利用人員 b	比較 a-b
会議・研修	10,179	10,350	▲171
宿 泊	12,265	11,887	378
宴 会	13,462	14,226	▲764
レストラン	36,175	36,172	3
ホ ー ル	23,941	25,763	▲1,822
就業相談室	794	741	53
合 計	96,816	99,139	▲2,323