

経営改善計画書（令和5年度～令和7年度）

団体名	一般財団法人用瀬町ふるさと振興事業団
-----	--------------------

様式2

現状と課題	令和2年から、いきなり新型コロナウイルス感染拡大の影響が大きく響き、旅行関係は特に打撃を受けた。日本全体に旅行や外出の自粛や人との接触を避ける生活様式が浸透し、多くの産業におびたさいマイナスをもたらした。財団も、政府や自治体の新型コロナ対策支援金などを受け、収入の減少に対して何とか危機的状況は免れたが、令和5年5月にコロナ感染対策が2類から5類へ変更され、今後は支援金の交付がない状況での事業回復を目指す必要がある。どこもコロナ禍での人材を失った中で以前の状態には戻らない状況なので、当面は「コロナ禍での3年間をコロナ後を見据えた3年間」に置き換えて、昨年度までの取組計画を継続することとした。
経営方針（令和7年度目標）	伝統文化を伝承するため、地域団体・自治会等と連携し、より一層取り事業推進に取り組む。1、用瀬の里に伝わる「流しびな行事」の伝統行事を、地域住民と一体となって守り伝える。2、流しびなにまつわる「お雛さま」を中心とした展示品を良好に保つとともに、魅力ある展示に努める。3、流しびなをはじめとする地域の特産品を受託販売、展示し、観光客等来訪者に常時紹介、提供する。4、日本庭園の風情を活用し、観光客はもとより、地域住民の憩いの場として、軽食喫茶を運営し、休憩室を提供する。観光客を用瀬に呼び込む魅力づくりを一層強化し、旅行会社などへの提案や情報発信を図り、観る、体験する、食べるなどの機能が備わる総合的な施設として、地元民や県内外の観光客に多く利用していただけるよう全力を尽くす。

視点	7年度目標（期間内の最終目標）	年度	実行計画		実績		分析、評価コメント（経営改善効果）	市担当課コメント	
			取組内容	目標値	取組状況	実績値			
経営改革 （財務面での長期見直し）	正味財産5百万円以上	5年度	新規利用も含めた年間利用者の増加を図るため、積極的な情報発信（SNSなど）を行い収入増加に取り組む。	年間入館料（流しびなの館）1,200千円 年間収入（観光物産センター）13,000千円	新型コロナウイルスの、政府の「2類から5類へ」の移行によって以前のように人の動きが戻る事への期待感があったが、旅行会社のツアー実施時にも高齢女性の立ち寄りが多くあり、「施設のトイレを洋式に」との声も近年大きくなっており、対応に苦慮している。 観光客向けの食事「雛ものがたり」を2ヶ月毎にメニューを変えて実施し、またその他の食事についても、テイクアウトも積極的に進めながら、お客さまとのコミュニケーションを図り、また、毎日の日替わりランチをInstagramで発信したり、新しいメニューも提供しながら収益増に取り組んだ。	年間入館料（流しびなの館）533千円 年間収入（観光物産センター）13,353千円	令和5年5月から新型コロナウイルスが一般の病気に移行されたが、それとともに国や地方自治体の旅行支援補助がなくなった事と、トイレの洋式化がされていない事が大きく影響したのか、旅行会社のツアーによる立寄りが減少した。 盆の時期や年末年始の利用が多くなって来た。	食事面の充実により、観光物産センターの売り上げが収入の柱となっている。町内の他の賑わい等との連携やSNSなどの情報発信も積極的に活用し、より安定した収入となるよう引き続き努めていただきたい。	
		6年度	新規利用も含めた年間利用者の増加を図るため、積極的な情報発信（SNSなど）を行い収入増加に取り組む。	年間入館料（流しびなの館）1,200千円 年間収入（観光物産センター）13,000千円					
		7年度	新規利用も含めた年間利用者の増加を図るため、積極的な情報発信（SNSなど）を行い収入増加に取り組む。	年間入館料（流しびなの館）1,200千円 年間収入（観光物産センター）13,000千円					
組織改革 （組織見直し、人材育成）	流しびなの館の館相・互連携を産出させる	5年度	観光物産センターと流しびなの館が、相互連携を密にして、緊急時はおもてなしやアテンド（誘導）を行い、各部門の収益を効果的に伸ばす組織体制を構築する。コンプライアンスの遵守。	年間研修時間50時間（朝礼時間を利用）	館予約、食事予約の情報を常に全員が共有することを毎朝礼時に確認すると共に、コロナ禍での感染拡大防止対策を踏まえ、衛生管理の徹底や接客態度の改善、食中毒事故の防止等を昨年同様研修した。	年間研修時間50時間（朝礼時間を利用）	接客態度（挨拶、言葉遣い）や、当日の利用状況、コロナ感染状況等の把握について、全員の情報共有を確実に行うと共に、衛生管理の相互研修を実施した。		
		6年度	観光物産センターと流しびなの館が、相互連携を密にして、緊急時はおもてなしやアテンド（誘導）を行い、各部門の収益を効果的に伸ばす組織体制を構築する。コンプライアンスの遵守。	年間研修時間50時間（朝礼時間を利用）				物産観光センターの収入の安定は研修の成果によるものと考えており、引き続き流しびなの館との相互連携を図っていただきたい。	
		7年度	観光物産センターと流しびなの館が、相互連携を密にして、緊急時はおもてなしやアテンド（誘導）を行い、各部門の収益を効果的に伸ばす組織体制を構築する。コンプライアンスの遵守。	年間研修時間50時間（朝礼時間を利用）					
公益増進 （顧客サービスの向上、社会貢献）	年間施設利用者5万人を維持すると共に、利用促進を図る	5年度	流しびな行事の伝統文化を県内外の観光客に説明強化しつつ、伝統文化の情報発信。	年間実施300件	昨年度と同様に、団体客また小グループ、個人からの説明希望があれば、随時説明を行った。また、ホームページなどで引き続き用瀬町内のイベントなどについての情報提供や行事の予定・近隣のイベント情報の掲載などの情報発信を行い、利用者の増加を図った。	館内説明案内、年間38件実施	観光客のバスツアーが低迷しており、説明案内の機会が少なかった。		
			流しびな製作体験の積極的な情報発信（HPやSNSなど）。紙びな作り＆棧俵作りや顔書き体験	製作体験15件	鳥取県観光連盟やホームページで製作体験をPR。製作グループの「ときわ流しびなの会」との連携を深め、利用を増やす図った。また、昨年「恋ひな」と名付けた毛糸で作る流しびなのワークショップを立ち上げ、利用促進を図った。	製作体験4件、29人、「流しびな」電話等注文販売28件	製作体験は旅行会社・また個人ともに利用が減少した。「流しびな（さん儀）」の販売は昨年より若干ながら増加となった。		
			施設利用の促進（各研究会の懇親会、パーティー、法事など）、夜間も含めて利用。	年間利用100件	食事のメニューを年度毎に見直し、客のニーズにあわせたメニューに心がけた。日本庭園も年中綺麗に保ち、観光客の鯉の餌やりや、長旅での疲れを癒す事を考えて整備し、少しでも誘客に繋がるように努力した。和室での予約による食事会等を積極的に受注した。また、期間限定のテイクアウトメニューを考案実施するなど積極的に進め、昨年以上に売上が増加するよう努めた。	和室利用年間利用152件	テーブルと椅子での利用が好評で、また、テイクアウトも受注が増えた。尚、今年度も感染拡大防止の観点から、夜間の飲酒を伴う利用は控えた。		
		流しびな行事の国の重要無形文化財指定に向け、地元の「用瀬の流しびな」保存会に協力する。		令和5年4月22日の流しびな行事を取りまとめ実施し、協力して伝統文化の伝承に努めた。		コロナ後の再開としてのイベントを含め開催した。以前より来客は減少した。	伝統文化の継承と、団体に対応可能な食事提供施設として、地域のニーズを大切にしつつ、新たな取り組みを取り入れながら利用促進が図られている。		
		6年度	流しびな行事の伝統文化を県内外の観光客に説明強化しつつ、伝統文化の情報発信。	年間実施300件					
		7年度	流しびな製作体験の積極的な情報発信（HPやSNSなど）。紙びな作り＆棧俵作りや顔書き体験	製作体験15件					