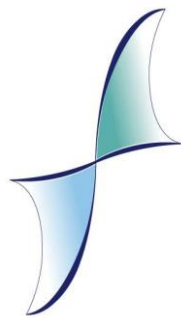


2018 年度（平成 30 年度）

事業計画書

自 平成 30 年 4 月 1 日

至 平成 31 年 3 月 31 日



一般財団法人 主婦会館

平成 30 年度 事業計画書 目次

1.管理事項	1
2.調査研究事業	1
消費者問題に関する調査研究	
3.啓発および相談事業	1
3.1. 消費者相談	3.4. 住まいの相談
3.2. ティーンズカフェ	3.5. 税務相談
3.3. ほっとサロン・シングルマザーグループ 相談会	3.6. 夫婦・親子相談
	3.7. 法律相談
4.各種研究会、講習会、展示会等の開催事業	2
4.1. 消費者セミナー2018	4.8. シニアシングルスセミナー
4.2. 上映会	4.9. 消費者問題に関する展示
4.3. 講演会・シンポジウム	4.10. 奥むめお・主婦連合会に関する展 示および資料保存・管理
4.4. 「健康/権利」エデュケーター養成講座	4.11. 北ドイツ反原発アーカイブ
4.5. こころのケア講座 in プラザエフ	4.12. 産直市
4.6. ファシリテーター養成研修	
4.7. ひとり親サポーター養成講座	
5.収益事業(貸会議室、宴会、スペースエフ、クリニック)	4
5.1. 貸会議室、宴会の売上・利益目標	5.5. お客様対応サービスの向上
5.2. 施設や設備の改良	5.6. スペースエフの運営
5.3. 料理および提供方法の充実	5.7. クリニックの運営
5.4. 広報の充実と展開	

1. 管理事項

主婦会館をご利用いただくお客様の満足度を上げることを目標とし、大きな事故や被害が起こらないよう日々目配りをするにより、会館全従業員が安心、安全に勤務できる環境を整える。施設・設備面では建物の不具合を把握し、早期改善に努め、長期修繕計画に沿って緊急度・重要度の高い項目を精査し、実行に移す。勤務体系・給与面では昨年 7 月改定の新給与制度の中で未実施だった号棒の設定を完成させ、出退勤や休暇等の勤怠管理をデジタル化し、業務の効率化を図る。危機管理面では会館で年 2 回行う防災訓練以外に所轄消防署が主催する防災訓練への参加や既に参加している地域協力会の会合および訓練にもできる限り多数の従業員を参加させ、地域の中での防災、協力体制を強固にしていく。また、災害時に備え、安否確認メールの整備、訓練および緊急連絡の実施訓練を行う。

2. 調査研究事業

・消費者問題に関する調査研究(継続事業、テーマは新規)(平成 30 年 4 月～12 月)

時宜に適った消費者にまつわるテーマを定め、アンケート調査、試売調査、検査機関への検査など、テーマに応じて手法を選択して調査研究を行う。結果は社会への発信や政策提言につなげる。テーマ案はリコール情報伝達、スマートフォン・携帯電話の契約に関する問題等を予定する。

3. 啓発および相談事業

3.1. 消費者相談(週 2 回[火・木実施])

一般消費者からの消費者相談を、電話または来所により消費者相談員が受け付け消費者の共通の利益のために役立てることを目指す。また、住宅のリフォーム・修繕・住宅機器の相談については、一級建築士も相談対応を行う。

3.2. ティーンズカフェ(思春期の女子向け、こころとからだの相談室)

10 代の女子の心身の悩みを気軽に相談できる無料相談室。思春期の多感な女子が自分のこころとからだについて思い悩み、困っているときにためらわずに相談にいける場所、“保険証のいらない無料のプレクリニック”として開設する。

3.3. ほっとサロン・シングルマザーグループ相談会

シングルマザーが気軽に参加できるグループ形式の相談会を開催する。暮らしや雇用、子供の教育や将来への不安など、互いに思いを共有し、ファシリテーターと共にグループで問題を考える。情報交換や交流、相互援助を通して、悩みや不安を少しでも解消し、子どもとともに安心して生活できるように支援することを目的とする。NPO 法人しんぐるまざあず・ふぉーらむの協力を得て行う。保育を提供する。

3.3.1. シングルマザー定例グループ相談会

開催日:平成 30 年 4 月、6 月、7 月、9 月、11 月、平成 31 年 1 月、3 月の第 3 土曜日(予約制)

3.3.2. ほっとサロンクリスマス会(平成 30 年 12 月)

クリスマスイベント:親子で気軽に参加し、母子ともに楽しい時間を過ごしてもらうことを目的とする。

3.3.3. 教育資金準備のためのセミナー

ひとり親家庭の大きな悩みのひとつ、子どもの教育資金に焦点を当てたセミナーを開催し、教育資金準

備のノウハウや奨学金等の各種支援制度、その返済等について学ぶ機会を提供する。年度内に1回開催する。

3.4. 住まいの相談

3.4.1. 建築士に聞く！住まいのなんでも相談会(年度内に1回開催予定)

3.4.2. マンション維持管理講座・公開相談会(平成30年12月 開催予定)

3.5. 税務相談

3.5.1. 無料税務相談(毎月第一金曜日(原則))、東京税理士会麹町支部の協力を得る。

3.5.2. 確定申告無料相談会(平成31年2月開催)

3.6. 夫婦・親子相談

子どものいる夫婦の離婚、親子の問題、養育費、面会交流等に関するセミナーと個別相談会を、(公社)家庭問題情報センターの協力を得て、年度内に1回開催する。

3.7. 法律相談

女性弁護士による有料法律相談を毎週水曜日・土曜日に1回45分 5,400円(消費税込み)予約制で実施する。また、無料法律相談を平成30年4月21日(土)に全国女性税理士連盟の協力も得て実施する。法律的な観点だけでなく税金に関する問題・相談等にも対応する。

4. 各種研究会、講習会、展示会開催等の事業

4.1. 消費者セミナー2018(継続事業、内容は新規)

広く一般消費者を対象に、時宜に適ったテーマを選び連続5回のセミナー(勉強会)を開催する。テーマ案は国際標準化への消費者参加、通信と消費者問題、食品リサイクル等

4.2. 上映会(継続事業、内容は新規)

時宜に適ったテーマで一般の方を対象に年度内に1~2回、上映会を開催する。

4.3. 講演会・シンポジウム(継続事業、内容は新規)

時宜に適ったテーマで一般の方を対象に年度内に1~2回、講演会・シンポジウムを開催する。

4.4. 「健康／権利」エデュケーター養成講座(全20回の開催予定)

小、中、高等学校の生徒たちと年齢も近い若い看護学校の学生(男・女、6人~12人程度)を対象に、「命の大切さ」、「人権としての性」という視点に立った性教育の講師となれるように養成する講座を開催する。

4.5. こころのケア講座 in プラザエフ(毎月第3土曜日)

暴力等の被害を受け心身を傷つけられた状態の女性たちに、女性として与えられたパワーを再確認しながら、新しい自分の姿を見つめ直し、立ち直ることへの手助けをすることを目的とする。保育を提供する。NPO 法人レジリエンスの協力を得て開催する。被害者、支援者、家族の問題を抱えている人、教育関係者等(女性に限定)を対象に1回約30人で開催する。

4.6. ファシリテーター養成研修

DVに関する講座のファシリテーターを養成する講座をNPO 法人レジリエンスの協力を得て開催する。

4.6.1. 「こころのケア講座編」

開催日	平成30年12月8日(土)・9日(日)、 平成31年2月23日(土)・24日(日)、3月9日(土)・10日(日)
対象	「こころのケア」講座のファシリテーターとなることを希望する方 約40人
内容	「こころのケア」講座のファシリテーターを養成する。

4.6.2. 「デートDV編」

開催日	平成30年9月8日(土)
対象	「デートDV」のファシリテーターとなることを希望する方 約40人
内容	デートDVの問題を論理的に学ぶことにより、気づきと改善につながる講座を行うことができるファシリテーターを養成する。

4.6.3. 「解離に関する対応を学ぶ支援者専門研修」

開催日	平成30年9月9日(日)
内容	解離について学び、支援者がその対応について学ぶための研修。

4.7. ひとり親サポーター養成講座

経済的・社会的に脆弱な立場にあるひとり親(シングルマザー・シングルファーザー)に対して、生活・仕事・子育て・教育・メンタルケア等の総合的支援を行うことができる人材を養成する。NPO 法人しんぐるまざあず・ふぉーらむの協力を得て、開催する。ひとり親の支援に関わる方、母子・父子自立支援相談員、公的機関・支援団体等で相談を受けている方、この問題に関心のある方を対象に約40人の定員で年度内に1~2回開催する。

4.8. シニアシングلزセミナー

平成28年に実施した中高年(50歳以上)シングル女性の生活状況アンケートの調査結果から見えた問題について広く伝えることを目的に講演会を開催する。わくわくシニアシングلزの協力を得て平成30年9月29日(土)、11月10日(土)に竹信三恵子(和光大学教授)、藤原千沙(法政大学大原社会問題研究所准教授)を講師として開催する。

4.9. 消費者問題に関する展示(4~5回予定で1回2~3か月展示)

消費者啓発を目的として、1Fロビーで広く消費者問題に関連する展示を行う。テーマ案はファッションで子どもを交通事故から守る!『高視認性安全服』、NPO法人レジリエンス DV防止に関する展示、「税に関する作文」優秀作品展示等。

4.10. 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階の展示スペース及び展示室において、主婦会館と主婦連合会の創設者である奥むめお、および主婦連合会の歴史についての常設展示を行っている。年に1~2回、展示内容の一部更新を行う。大正時代のものを含む、古く貴重な資料類の保存、管理も事業の一環とする。

4.11. 北ドイツ反原発アーカイブ

ドイツのゴアレーベン・アーカイブより寄贈された北ドイツの反原発ポスター類を、「北ドイツ反原発アーカイブ@プラザエフ」として主婦会館内で展示するほか、各地の大学、美術館等への貸出、HPコンテンツ化等の事業を展開する。

4.12. 産直市(6月、10月、12月、3月の各2日間予定)

全国各地からの産地直送の農作物、加工食品等を農民連ふるさとネットワーク・八丈島連合婦人会(主婦連合会団体会員)などの協力で販売する。

5. 収益事業(貸会議室、宴会、スペースエフ、クリニック)

5.1. 貸会議室、宴会の売上・利益目標

目標としてこれまでの売上優先から利益重視にシフトさせ、宴会での売上以上に利益率の高い会議での利用を優先して確保する。売上目標は平成29年度実績より低く設定するが、着実に目標を達成し、利益が前年度を上回るようにする。営業部で獲得した予約に対し、フロントサービス部によるお迎え・会場案内・お見送りおよび、ゲストサービス部による接客の一連のサービスの質を向上させ、さらに四ツ谷駅直近の立地をアピールし、5期連続の黒字達成を目標とする。このため、分業によるスペシャリスト化体制を強化する。

	売上目標	利益目標
年間全体	4億6,520万円(前年比98.1%)	693万円(前年比105%)
会議	2億3,300万円(前年比107%)	416万円
宴会	2億3,220万円(前年比90.5%)	277万円

5.2. 施設や設備の改良

お客様利用頻度のアップを主眼として、より使いやすい会場作りを目指す。

5.2.1. 中会場の音響機器の取り換え、ワイヤレスマイクの設置

ミキサーアンプ等を取り換えノイズ等の不備を解消する。赤外線ワイヤレスマイクを導入し、近隣施設との混線がない環境を整える。3階主婦連会議室の貸し出し強化のため音響機器を充実させる。現状簡易的な音響設備しかなく、昨今貸し出しが増加している、ミキサー、アンプ、ワイヤレスマイク、シーリングスピーカー等を設置し貸出会場としての設備を整える。

5.2.2. 大会場スズランの壁紙マグネット対応

スズランの壁紙をマグネット対応に改造することによりグループディスカッションや社員研修会場としての利用を促進させる。既設のカトレアと同質としてルームコントロール出来るようにする。

5.2.3. インフォメーションサイネージ(電子的看板等)の設置

玄関インフォメーションをサイネージ化する。これにより分かりやすい案内を行い、かつ、文字の打ち間違いを抑制し生産性を向上させる。

5.3. 料理および提供方法の充実

5.3.1. 商品価値の向上による単価・利益アップ。

単価を上げるため、宴会の料理卓上のレイアウトや食器類の見直しを行い、付加価値を高める。原材料の価格高騰の懸念はあるが、質を維持して、コストカットに努める。

5.3.2. 商品の安全性確保

食品衛生上の安全確保のため、HACCP(食品衛生管理システム)方式で食材の入荷から料理提供までの工程を管理する。

5.3.3. 多様なニーズへの対応

オプションメニューの価格を見直し、お客様がオーダーしやすい注文単位へ変更する。お客様へのアピールとして料理実演などに対応する。また、昨今増えて来ている食物アレルギーに可能な限り対応する。

更に会議利用の仕出し弁当をお客様へアピール、浸透させつつ、お客様の選択肢を広げて販売展開していく。

5.3.4. アイシングクッキーの販売

会館オリジナルの手作りクッキーを販売し、売り上げアップを目指す。

5.4. 広報の充実と展開

SEO(検索エンジン最適化)に対する関係者への理解度アップのための勉強会を実施、具体的な対策を引き続き行う。あわせてインターネットを利用した検索連動型広告であるリスティング広告を実施することにより、ホームページを活用した集客を加速させる。また、日常活動としてセールスメール時に用途に応じて必要なURLを貼り付けるなど工夫していく。

5.5. お客様対応サービスの向上

営業部、フロントサービス部、ゲストサービス部、調理部間の連携を密にし、お客様の受け入れ態勢を確立させる。受け入れ態勢において宴席のお客様だけではなく会議のお客様もお迎えからお見送りまでの体制を整え、強固なものにする。特にプロジェクター等を利用する会議においては、接続投影の確実な実施が鍵となるため、機器接続と不測の際の対応力を上げるべく関係者に対して勉強会を開き、機器に対する技術的な知識の向上を目指す。今後の継続利用につなげられるよう利用者の声を聞く。状況別の対応マニュアルを整備し、常備・常勤者によってスポット勤務者を教育し、サービスの向上を図る。

5.6. スペースエフの運営

5.6.1. 集客アップ

店舗検索サイト(ホットペッパー)を利用し、新規顧客を増やす。「LINE」の登録者数を増やしイベント告知などの情報を一斉提供し、集客アップを図る。年間のイベントを計画し、顧客を飽きさせない運営を目指す。

5.6.2. ランチバイキングの新たなスタイルの確立

オープン以来、スタイルを変えずに運営してきたランチバイキングを周辺状況の変化や東京オリンピックに向けての変化を見据え、新たなレストラン独自のランチプランや記念日サプライズ企画等を導入する。

5.7. クリニックの運営

完全予約制で診療を行っているが予約の入らなかった時間も医師の拘束時間となり、採算を圧迫している状況を改善する。新患数がほぼ頭打ちの状態を解消させるため広報を充実させることにより診療件数を増やす。

5.7.1. 短時間診療(3~6分診療)の病院で実施できない診療を実施

「説明と納得と同意」は外来での診療に満足感を感じてもらうための大事な要因であるので説明カウンセリングを行い、今後の診療方針・計画を立てて行くことにより患者の満足度を高める。片頭痛、骨盤臓器の下垂、摂食障害、性交障害、ターナー症候群のような先天的性機能障害なども、従来当院で診療した疾病と同じような背景を持っているので、同様に対処する。

5.7.2 医師の若返りについて

この数年の医師の入れ替わりにより 30 才若返った。院長の高齢化に伴い交替し、後任が決まるまで非常勤とする。

以上