

# 一般財団法人主婦会館

## 2022 年度事業報告書

(2022 年 4 月 1 日～2023 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	
1.2. 役員および評議員	
1.3. 機構と職員	
1.4. 活動概況	
1.5. 財務状況	
2. 公益活動-----	3
2.1. 調査研究事業	
2.2. 相談事業	
2.3. 各種研究会、講習会、展示会等の開催事業	
3. 収益事業（貸会議室、宴会、レストラン、カウンセリング）-----	5
3.1. 貸会議室・宴会の売上・利益	
3.2. 「コロナ」感染対応、Web 会議対応	
3.3. 「コロナ」感染予防を意識した料理作りおよび料理の提供	
3.4. レストランエフ	
3.5. 主婦会館カウンセリング室の運営	
3.6. 各チームの活動	
3.7. 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16回理事会 2022年5月25日（水）

- 〔議案〕
1. 2021年度事業報告
  2. 2021年度決算報告および監査報告
  3. 2022年度事業計画（案）
  4. 2022年度予算（案）

《評議員会》一般財団法人主婦会館第11回評議員会 2022年6月28日（火）

- 〔議案〕
1. 2021年度事業報告
  2. 2021年度決算報告および監査報告
  3. 2022年度事業計画（案）
  4. 2022年度予算（案）
  5. 評議員の選任

## 1.2. 役員および評議員（50音順）（2023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理事、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

- |  |       |                           |
|--|-------|---------------------------|
|  | 石原明子  | 東京税理士会麹町支部副支部長、税理士        |
|  | 今成知美  | 特定非営利活動法人アスク代表            |
|  | 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  | 中央大学名誉教授                  |
|  | 山口由紀子 | 相模女子大学人間社会学部教授            |

### 1.3. 機構と職員（2023年3月31日現在）

常勤理事3名、顧問4名、職員21名、パート36名、職員人数（パート人数）

合計	21(36)	男 10(17)、女 11(19)	職員平均年齢 44.4 歳	平均勤続年数 10.4 年
公益事業部合計	1(3)	企画		男 0 (0)、女 1 (3)
dXチーム合計	1(0)	dX推進		男 1 (0)、女 0 (0)
営業本部合計	17(25)	営業部		男 3 (0)、女 4 (0)
		ゲストサービス部		男 4(12)、女 3 (7)
		調理部		男 2 (3)、女 1 (3)
総務部合計	2(8)	カウンセリング（カウンセラー数）		男 0 (0)、女 0 (5)
		総務部		男 0 (1)、女 2 (1)
		施設管理室		男 0 (1)、女 0 (0)

### 1.4. 活動概況

- ① 公益事業では主婦連合会事務局が主導で実施していた事業を主婦会館・主婦連合会主導に振り分け、それぞれ実施した。
- ② 収益事業では 2021 年からの新型コロナウイルス（以下、「コロナ」）の影響により宴会予約が激減したが、必要不可欠な会議や会合は対面形式・オンライン・双方により積極的に行われた。引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・利益を伸ばすことに注力した。レストランでは「コロナ」対策を講じつつ、ランチメニューにヴィーガン料理やイベント料理を加え、最盛期（2018年）の実績に匹敵する売上を達成した。
- ③ 「コロナ」禍にあって、従業員の安全を確保した上で、会議室内および宴席にアクリルパネルを設置、席の間隔を広めにして お客様に安心してご利用いただけるようにした。当館の安全対策をホームページ（以下、HP）およびダイレクトメール（以下、DM）で情報発信した。
- ④ 人事面では夏季賞与の支給は見送ったが、冬季賞与を支給した。また 8 月の定期昇給に代えて 2023 年 1 月に昇給を実施し、従業員へのこれまでの頑張りに応えた。久しぶりに若手人材 1 人を職員採用、フルタイム勤務者とパートタイマーのそれぞれ 1 名ずつを職員へ登用した。
- ⑤ カウンセリング事業でカウンセラー 1 名を増員、オンラインカウンセリングも徐々に定着し始めた。
- ⑥ 施設関連ではインターネット通信環境をより安定的な業者に変更した。また、長期修繕計画は先送りを基本としたが、至急の修繕のみグレードを落とした形で実行した。
- ⑦ 資金面では取引銀行との融資交渉を重ね、次年度に向けた融資を確定した。

### 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 338,260 千円、内訳は公益事業 2,210 千円（0.7%）、収益事業 336,050 千円（99.3%）であった。

### 1.5.2. 全体状況

▲62,436千円の赤字決算で「コロナ」禍の影響を受けた2019年度から4年連続の経常減益となった。

	2019年	2020年	2021年	2022年
経常収益	461,638千円	167,889千円	222,968千円	338,260千円
経常費用	466,334千円	330,049千円	330,205千円	400,696千円
経常利益	▲4,695千円	▲162,160千円	▲107,237千円	▲62,436千円
利益率	▲0.1%	▲96.6%	▲47.1%	▲18.5%

### 1.5.3. 資金調達状況

年央から取引銀行との交渉を進め、年末に2億円の追加融資(当座貸越枠)設定となった。加えて「コロナ」による売上減少に対する国の補助金や助成金(雇用調整助成金、事業復活支援金および一時支援金など)では昨年度の40,624千円を下回り14,405千円を活用した。売上に占める当該比率は会館の売上増加により昨年度の18.2%から4.3%に減少した。

## 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、無料〕

消費生活相談員(消費生活アドバイザー)が契約・解約関連、品質・機能関連で担当した。

#### 2.2.2. ティーンズカフェ〔木曜日開催、完全予約制〕

相談のうち、1件はセックスカウンセリングへ移行、もう1件は恋愛と人間関係の相談であった。

#### 2.2.3. 住まいの相談

通常相談は無し。マンション維持管理講座・相談会を2022年12月10日(土)実施。22名参加。

#### 2.2.4. 税務相談〔通常開催毎月第一金曜日〕

東京税理士会麹町支部の協力を得て行い、年間で33人の相談があり、相続税等が22件、所得税が8件あった。別途開催の確定申告無料相談会は3日間連続で行われ、24人の相談があった。

#### 2.2.5. 法律相談〔常設：毎週水曜・土曜開催〕

常設の有料法律相談は年間で32件の相談があり、離婚やDV等の相談がその半数、その他遺言や相続に関する相談が10件あった。2022年4月2日に開催された無料法律相談会は34件の相談を受け、相談内容は常設の相談割合とほぼ同等であった。

### 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

- ①「もったいないキッチンー捨てないで、おいしい料理を！」食品ロスの解決を目的に2022年10月に上映、参加者34人。

②「子どもたちをよろしく」2023年1月に上映、参加者43人。中学生のいじめと自殺、家庭の問題を描いた作品を上映し、企画の寺脇研、前川喜平両氏のトークセッションを開催した。

2.3.3. 講演会・シンポジウム（今年度は実施しなかった。）

2.3.4. エducator養成講座〔看護学校の要望により開催〕

島沢二三子氏を講師として看護師が各種学校で性の問題等に関する授業を行うためのノウハウを培う養成講座を行い、全16回、211人の看護学生の参加があった。

2.3.5. こころのケア講座〔毎月1回実施〕

DVの被害者や人間関係で傷ついた女性に対して行うこころのケアを目的とした講座、各回に10人前後の合計92人が参加した。

2.3.6. ファシリテーター養成講座〔1回2日間×6回の連続講座〕

レジリエンス☆こころのcare講座を開催できるファシリテーターを養成する講座。オンラインと対面を入れて1回につき、20人前後が参加し、合計92人であった。

2.3.7. わくわくシニアシングルズセミナー〔6月、12月の2回〕

わくわくシニアシングルズ共催で、高齢単身女性の貧困状態を「社会保障・税制度」から考えるセミナーをオンラインを併用して開催し、延べ121人が参加。

2.3.8. 消費者問題に関する展示

1Fロビー、エレベーターホールで一般来館者への展示を行った。

①2022年4月～6月「18歳から“大人”に！」（協力：消費者庁）

②7月～9月「みぢかにあるよ！MELマークさがしてみよう！MELマーク」（協力：マリン・エコラベル・ジャパン協議会）

③8月「サダコと折り鶴ポスター展」（協力：広島平和記念資料館）

④10月「反原発(NO NUKES)POSTER展」（反原発(NO NUKES)POSTER展ウェブサイトより）

⑤11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）

⑥12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）

⑦2023年1月「おびやかされている女性、少女たちの人権」（協力：公益社団法人アムネスティ・インターナショナル）

⑧2月～3月「北ドイツ反原発ポスター展」（ゴアレーベン・アーカイブからの寄贈品を活用）

⑨3月「持続可能な社会の実現に向け構造タンパク質が織りなす新たな未来」（協力:Spiber株式会社）

2.3.9. 奥むめお・主婦連合会に関する展示

3階展示スペースと展示室で創設者奥むめお及び主婦連合会に関する展示を継続して行った。

2.3.10. 北ドイツ反原発アーカイブ パネル管理

ドイツのゴアレーベン・アーカイブ寄贈の歴史・文化資産である北ドイツ反原発アーカイブパネルを「北ドイツ反原発アーカイブ@プラザエフ」として管理、今年度の貸出し実績はなかった。

2.3.11. 産直市

産地直送の農産物・加工食品を「農民連ふるさとネットワーク」の協力を得て、年4回、各2日間、当館玄関前で販売した。

### 3. 収益事業（貸会議室、宴会、レストラン、カウンセリング）

#### 3.1. 貸会議室・宴会の売上・利益

3.1.1. 収益事業においては、2022 年も「コロナ」の影響で宴席の開催を自粛する動きがあり、2021 年度と同様に売上の減少が続いたが、その一方、会議案件では対面形式、オンラインあるいは双方（ハイブリッド）が積極的に行われた。会議室内での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することでお客様に安心して利用いただけることに注力し、HP および DM（7 回、1387 通）発信により感染対策を訴求した。

#### 3.1.2. 収支概況

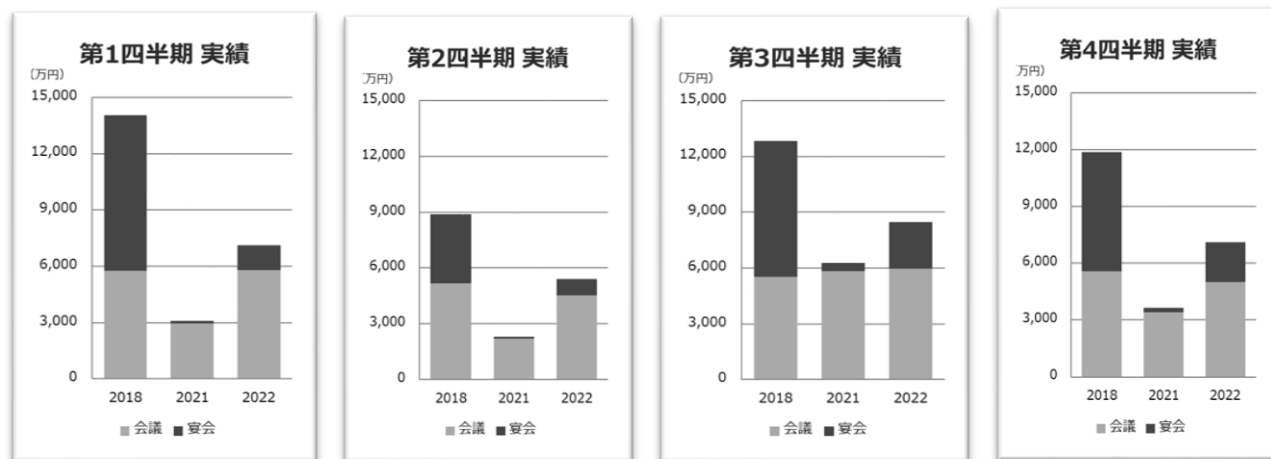
- ・会議・宴会の売上目標 3 億 8,800 万円に対して経常収益が 2 億 8,407 万円となり、目標達成率 73.2%（会議 107.7%、宴会 36.5%）であった。
- ・会議における Web 会議対応の件数が全体の約 30%を占め、昨年の約 40%に比べ約 10%減少した。オンライン一辺倒の会議スタイルからハイブリッドへの移行が影響したと思われる（ハイブリッドはリアル会議に集計するため）。Web 会議における会館サポート体制を積極的に案内したことで売上に占める専門業者への外注（機材設置や会議運営を担当）件数は前年度に比べ減少し、その結果業者への支払額も減少した。
- ・ここ 3 年間の四半期別および会議・宴会別での売上推移は以下のとおり。宴会は徐々に回復の傾向にはあるものの、以前の状況に戻るまでにはもうしばらくかかると考えられる。会議はコロナ前の状況に回復しつつあるが、主催者は人数を集める会議や会合にはまだ慎重になっていたと思われる。

#### 2022 年度売上・粗利益状況

（「コロナ」の影響を多く受けた 2020 年度に代わり、最盛期比較用に 2018 年度を列記した）

		2022 年度		2021 年度		2018 年度				
売 上	実績	2 億 8,407 万円	会議	2 億 1,554 万円	1 億 5,295 万円	会議	1 億 4,424 万円	4 億 7,661 万円	会議	2 億 2,073 万円
			宴会	6,853 万円		宴会	871 万円		宴会	2 億 5,588 万円
	達成率	73.2%		93.5%						
粗 利 益	実績	1 億 483 万円		1,259 万円		3 億 0,218 万円				
	利益率	36.9%		8.2%		63.4%				

## 2018、2021、2022 年度売上推移（四半期別、会議・宴会別）



・2022 年度会議売上は、2018 年度に迫る回復基調にあるが、宴会は依然厳しい状況である。

### 会議・宴会別売上分析（会議＝Web 無し会議＋Web 会議）

会議		2022 年度実績	2021 年度実績	2018 年度実績	2021 年度比		2018 年度比率
	件数	1,730	1,409	2,300	321 件	122.8%	75.2%
人数	40,561	23,308	85,734	17,253 人	174.0%	47.3%	
1 件あたり人数	23	17	37	6 人	135.3%	62.2%	
単価（円）	5,314	6,089	2,575	▲775 円	87.3%	206.4%	
売上	2 億 1,554 万円	1 億 4,424 万円	2 億 2,073 万円	7,130 万円	149.4%	97.6%	

宴会		2022 年度実績	2021 年度実績	2018 年度実績	2021 年度比		2018 年度比率
	件数	446	79	897	367 件	564.6%	49.7%
人数	11,368	1,587	43,119	9,781 人	716.3%	26.4%	
1 件あたり人数	25	20	48	5 人	125.0%	52.1%	
単価（円）	6,028	5,488	5,934	540 円	109.8%	101.6%	
売上	6,853 万円	871 万円	2 億 5,588 万円	5,982 万円	786.8%	26.8%	

・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 2018 年に比べ 2 倍以上アップとなった。利用件数が盛時の約 3 割減、利用人数が約 5 割弱減となったが単価アップが効き売上は約 3%減に留まった。1 件あたりの人数も「コロナ」での落ち込みから徐々に回復した。

・会議における Web 会議は、501 件で 8,915 万円の売上であり、会議に占める比率はそれぞれ 29.0%、41.4%であった。

・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 2018 年の半分程度、人数はさらに 7 割強減少したため、「コロナ」の影響をまともに受けて売上が激減することとなった。

## 3.2. 「コロナ」感染対応、Web 会議・宴会対応

3.2.1. こまめな換気、利用後の椅子・机などの除菌・消毒を徹底することにより、安心してご利用いただけることを広く伝え、お客様からのご要望に営業部・GS（ゲストサービス）部で連携して対応した。

- 3.2.2. 宴会では接触を避けるために着席スタイルでの個々盛りの弁当や会席が主であったが、2023 年明け以降、立食パーティーも徐々に増えて来ており、必須としていたアクリルパネルの設置についても、取り外しを求めるお客様にはその都度対応した。
- 3.2.3. 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。特にインターネット環境での通じ難さや通信速度の遅さなどの不具合を避けるため、昨年 9 月ネット回線業者を NTT から USEN へ切り替え、より多くの利用者が確実に利用出来る環境を整えた。
- 3.2.4. 2023 年明けからコロナ感染状況が落ち着き始め、対面式の会議が増えてきており、Web 会議設営に時間を要してきた状況から肉体的負担が軽減されてきており、関連機器操作に関してスタッフ間で教え合う体制で問題無く対応することが出来るようになってきた。
- 3.2.5. Web 会議用の 16 チャンネルマイクミキサー、オーディオインターフェイスおよびプロジェクター等の新規購入により時間的負担が少なくなってきた。反面、大会場の天吊りプロジェクターや音響ミキサーについては買い換えを含めた検討が必要となっている。
- 3.2.6. 築後 20 数年となり、館内で目立つようになってきた汚れや破れなどを外部業者に頼らず会館スタッフが修繕した。
- 3.2.7. フロント業務についてはこしばらく人員不足で厳しい状況であったが、1 名を中途採用し GS 部のフロントに配属し業務が回るようにした。

### 3.3. 「コロナ」感染予防を意識した料理作りおよび料理の提供

- 3.3.1. 「コロナ」により件数の減った宴会が少しずつ回復基調にあるが、感染予防の観点から料理を小分けにして提供する形式や 小会席料理（和風、洋風）など、お客様同士が密になる時間を出来るだけ短くする料理を提供した。またパーティー形式の需要も徐々に増え、ビュッフェプラン（5,500 円）を新しく提供した。
- 3.3.2. レストランでのランチメニュー（メイン料理〔肉、魚〕、南極シェフのカレーの 3 本立て）に加え、午後の喫茶タイムメニューで利用客の定着を図った。
- 3.3.3. 「コロナ」禍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（肉・魚・カレー・タコライス・唐揚げ）販売により固定客確保につながった。
- 3.3.4. 新規顧客獲得のため、通常メニューに加えヴィーガン料理を毎月 3 日間、レストランでのランチメニューに追加し、これまでに 5 種類のメニューを提供した。
- 3.3.5. 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商品として 2022 年 3 月～6 月にリラックマカレー（400 食）、アイシングクッキー（281 個）、アイシングラムネ（318 個）、ドレッシング（152 本）、合計売上 1,119 千円、8 月～12 月にふわふわパンケーキ（538 食）、ドレッシング（77 本）、合計売上 1,428 千円を売り上げた。
- 3.3.6. ここ数年の部内の人員不足に対し 2023 年 1 月に新たに 2 人が加わり、ランチや会議弁当および宴会料理に対して人員の手配がしやすくなってきた。

### 3.4. レストランエフ

- 3.4.1. お客様が安心してご利用頂けるよう「コロナ」感染予防対策を徹底した営業により年間 24,965 千円を売上げ、最盛期であった 2018 年に匹敵する年間売上を達成した（2018 年度比率 97.1%）。
- 3.4.2. 2 か月ごとに高単価の「イベントランチ」や毎月 3 日間の「ヴィーガンランチ」、土日祝限定の「スペシャルランチ」など、途切れないイベントにより集客アップに繋がった。また、「リラックマ」とのコラボメニューを喫茶タイム限定として提供し、ランチタイムとの棲み分けに成功、売上の両立が出



来た。「お茶会プラン」を流用した喫茶でのコース予約も売上に寄与した。

3.4.3. ランチ利用の需要拡大の為、土日祝日の営業、喫茶タイムに加え、「イベントランチ」を年間5回実施した。昨年に引き続き「神田カレーグランプリ」(8月~12月)に参加、また、2022年3月から千代田区観光大使となった「リラックマ」とのコラボへ参加した(3月から12月)。

イベントランチ実績：実施月・料理名・(販売実績)：3-4月・春の松花堂弁当(138)、5-6月ローストビーフ丼(67)、10-11月・秋の松花堂弁当(63)、12月・クリスマスランチコース(57)、2023年2月・バレンタインランチ(12)をそれぞれ1日~2週間程度で実施した。

### 3.5. 主婦会館カウンセリング室の運営

3.5.1. カウンセラー1名の増員により週4日の運営へ広げる計画であったが、曜日の調整がつかず従来どおりの週3日のままで、曜日増とすることが出来なかった。

3.5.2. オンラインカウンセリングの実績として新たな遠方のクライアント1件があった。

3.5.3. 相談内容によっては法的な助言が必要であるとカウンセラーが判断した案件では、日本女性法律家協会所属の弁護士が同席する形でのカウンセリングを2件行った。ただし、クライアントとの関係性構築が難しい局面もあった。

### 3.6. 各チームの活動

#### 3.6.1. 付帯・新規事業開発推進チーム

(単位千円)

2022年度	物販	施設	教室	合計
予算	477	4,070	747	5,294
実績 (リラックマなし)	2,289 (286)	4,608	1,236	8,133 (6,130)
目標比 (リラックマなし)	480.0% 60.0%	113.2%	165.5%	153.6% 115.6%

- ・コラボ企画による「リラックマ」コラボメニューの販売(物販)、施設販売及びスペース貸し(教室)に取り組んだ。
- ・キャラクター管理会社サンエックス(株)が版權を有する「千代田区観光大使のリラックマ」とのコラボメニュー第二弾企画で、キャラクターをあしらったパンケーキ、ドリンク、スライダーケースを販売した(レストラン売上に計上)。3月~6月の第一弾の実績は1,119千円、予算達成率121.5%、第二弾の8月~12月の実績が1,428千円で予算達成率95.6%、全体の実績2,547千円、達成率105.5%で終了した。(2022年度の物販実績2,289千円に2021年度(22年3月)売上を含まず)
- ・物販、教室運営のネット活用やワークショップのオンライン化において、リラックマ予約はオンライン化できたが、その他は引続き来期の計画として継続的に取り組むこととした。
- ・教室売上の7割強を占めているピラティスにおいてオンラインレッスンを試行したが、講師への負担が多いことによりオンライン予約のみの対応とした。

#### 3.6.2. dXチーム

- ・DX推進のための新たなシステムの導入や開発について、内製でできるレベルもかなり上がり各部署の要望に応じてきた。業務効率化を図るために各部の業務を一瞥できる「ダッシュボード」を開発した。

- ・「営業部ダッシュボード」ではお客様の意見・要望等をフォームに入力して関係者に通知出来るように、また「GS 部ダッシュボード」ではレストランのランチ来店者数と会議室利用の相関を可視化させ、宴会日報の一斉通知による回覧の迅速化、情報共有化を促した。
- ・DX 推進の一助として、利用可能な国・自治体の補助金・助成金の申請方法などの情報を収集し該部署へ提案した。

### 3.7. 広報対応

- 3.7.1. 主婦連合会事務局との連携で進める公益活動に関し、当会館および主婦連の HP で時宜に応じた告知やポスター掲示を進めた。
- 3.7.2. 会議や宴会を安心してご利用いただける態勢であることを各種ツール（メールマガジン、パンフレット、DM、グランドリーフレットなど）の作成により情報提供した。
- 3.7.3. 付帯・新規事業推進チームの物販に向けたネット活用を支援した。
- 3.7.4. 千代田区観光協会絡みのリラックマコラボでは POP やイメージ画像の作成、「神田カレーグランプリ」の冊子への画像や文章を提供した。
- 3.7.5. 会館 HP の課題であったセキュリティ対策および利用者のアクセス・検索容易性の向上に向けて精力的にリニューアルに取り組んだ。当館の事業分野に応じて「会議・宴会」「レストラン」「公益」「カウンセリング」に4サイトにし、2023 年度春の公開を目指している。
- 3.7.6. 会館正面入り口を中心とするスペースを会館の顔（ファサード）として見直し、認知度・好感度アップを図るために複数年計画での取り組みを図る。

以上