

一般財団法人主婦会館

2022年度 事業計画書

(2022年4月1日～2023年3月31日)

1. 事業計画の概要	1
2. 公益活動	1
2.1. 消費者問題に関する調査研究事業	
2.2. 相談事業	
2.3. 各種研究会、講習会、展示等の開催事業	
3. 収益事業（貸会議室、宴会、レストラン、カウンセリング）	3
3.1. 貸会議室、宴会の売上目標	
3.2. 「コロナ」禍に対応した会議室貸し出し	
3.3. DM、メールマガジン、HPによる貸し会議室への理解度アップ	
3.4. 施設や設備・備品類の整備および有効利用	
3.5. 「コロナ」感染予防を前提とした調理部の活動	
3.6. レストラン	
3.7. カウンセリング	
3.8. dXチーム	
3.9. 付帯・新規事業推進チーム	
3.10. 広報・宣伝活動	

1. 事業計画の概要

1.1. 2020年初めにおける感染確認以降、既に3年目となる新型コロナウイルス（以下「コロナ」という。）感染拡大の勢いは、2022年に入ってから衰えることなく第7波突入も取り沙汰されている。当会館の会議室・宴会ビジネスが「コロナ」禍以前の状態に戻る予想は難しく、2021年度に続き厳さを見込んだ計画にならざるを得ない。先ず従業員の安全を優先する観点から、体調管理および感染予防対策を徹底していく。この安全性をアピールすることにより、お客様に利用を働きかけていくことが可能となると考えている。直に「集まること」を前提とした会議や宴会が見直され、それに加えて、Webを使った会議やセミナー、さらに立食よりは着席での宴会の需要を見込み、お客様取り込みのための種々の対策を打って行く。

1.2. 「コロナ」後を見すえ、当会館の従来事業の強みをさらに充実させるべく、会議、セミナー、企業研究会や学会などの円滑な運営をサポートする事業を構想していく。当該事業の構想・実施にあたっては、国や自治体の中小企業に対する事業支援や補助金を積極的に活用し、当会館のサービスにさらなる価値を付け加えていく。

1.3. 新規販売品の開発・販売

外部機関が企画する事業に参加することを含め、会館ブランドの様々な新製品を生み出し、販売していく。

1.4. 人材の活用

優秀な人材は管理職へ積極的に登用する。また、聖域を設けず部署間異動を積極的に行うことにより人材の活用を図る。さらなる人員の補充が必要な場合は若い人材の登用を積極的に行う。

1.5. 施設運営

資金不足により長期修繕計画で予定されていた2022年度の案件を先延ばしする。ただし、営業面で必須課題であるインターネット環境の改善策は適宜講じていく。また、施設に不具合があれば出来得る限り内製化によって対応し、経費を最小限に抑える努力をする。

2. 公益活動

2.1. 消費者問題に関する調査研究事業（継続事業、2022年4月～12月）

テーマを選択して調査研究を行う。その成果を主婦連合会を通じて社会に発信し、政策提言につなげる。リコール情報伝達、情報通信の契約に関する消費者問題等を予定する。

2.2. 相談事業

2.2.1. 消費者相談（継続事業、週2回火・木実施）

主婦連事務局（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。住宅関連の相談については、一級建築士も相談対応する。

2.2.2. ティーンズカフェ（女の子のためのからだと心の相談室（継続事業））堀口雅子医師に委嘱し、開催。

10代の女の子のからだ・心・性に関する悩みなど多様な心配事を気軽に相談できる“保険証のいらない無料のプレクリニック”として開設している。

2.2.3. ほっとサロン・シングルマザーグループ相談会(継続事業 2か月に1度開催)

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 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。

2.2.3.1. シングルマザー定例グループ相談会：予約制(2か月に1回開催 第3土曜日)

2.2.3.2. 教育資金準備のためのセミナー（年1回実施）

子どもの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。

2.2.4. 住まいの相談（継続事業）

マンション維持管理講座・公開相談会（2022年12月開催予定）(株)象地域設計の協力を得て開催する。

2.2.5. 税務相談（継続事業）

東京税理士会麹町支部の協力を得て行う。

無料税務相談（原則：毎月第一金曜日）、確定申告無料相談会

2.2.6. モラスハラスメント相談（継続事業 年度内3回予定）

家庭内でのDV被害を対象とした相談および座談会形式の相談会をオフィスウインド（モラルハラスメント被害者同盟）の協力を得て行う。

2.2.7. 法律相談（継続事業）

日本女性法律家協会や全国女性税理士連盟の協力を得て実施。

有料法律相談（週2回の予約制で実施）、無料法律相談（年度内1回実施）

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2022（継続事業）

一般消費者を対象に、時宜に適ったテーマを選び5回のセミナー（勉強会）を開催する。

2.3.2. 上映会（継続事業、内容は新規）

一般の方を対象に、時宜に適ったテーマで年度内3回程度、開催する。

・上映予定「子どもたちをよろしく」 監督・脚本 隅田靖、企画 寺脇研・前川喜平

上映日時 6月～7月のうちで検討。

2.3.3. 講演会・シンポジウム（継続事業、年3回程度実施）

2.3.4. 「健康／権利」エドゥケーター養成講座（継続事業、全17回の開催予定）

看護学校の学生を対象に、性教育の講師となれるように養成する講座を開催する。

2.3.5. こころのケア講座 in プラザエフ（継続事業、毎月第3土曜日開催）

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、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に、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 20 人で開催する。保育を提供する。

2.3.6. ファシリテーター養成研修（継続事業）

DV に関するファシリテーターの養成講座を NPO 法人レジリエンスの協力を得て開催する。

2.3.6.1. 「解離に苦しむ当事者を支援するための養成講座」（12 月）

2.3.6.2. 「デート DV」（12 月） ファシリテーター養成講座、約 40 人を対象。

2.3.6.3. 「こころのケア講座」ファシリテーター養成講座（2022 年 1 月から 3 月で計 6 回）約 40 名を対象。

2.3.7. ひとり親サポーター養成講座（継続事業、年に 1~2 回開催）

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。

2.3.8. シニアシングلزセミナー（継続事業、年に 2 回開催）

高齢単身女性の生活困窮・貧困を労働・社会保障制度から考えるセミナー。わくわくシニアシングلزの協力を得て開催する。

2.3.9. 展示活動（継続事業、4~5 回予定で 1 回 2~3 か月展示）

環境問題、案内用図記号（ピクトグラム）、「税に関する作文」優秀作品の展示等を予定する。

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（継続事業）

3 階の展示スペースおよび展示室において、常設展示を行う。年に 1~2 回、展示内容の一部更新を行う。古く貴重な資料類の保存、管理を充実する。

2.3.11. 北ドイツ反原発アーカイブ（継続事業）

「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、団体等への貸出、ホームページでのコンテンツ化等の事業を展開する。

2.3.12. 産直市（継続事業、年 4 回 各 2 日間予定）

農民連ふるさとネットワークなどの協力を得て開催。

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、宴会の売上目標

①「コロナ」収束時期の予測が難しく「コロナ」の影響の少なかった 2019 年度実績を踏まえた売上を目標とする。2021 年度に引き続き収益率の高い会議需要を主体とするが、宴会需要も第 2 四半期以降はある程度戻りがあると見込んで予算を立てる。②年間売上計：3 億 8,800 万円（2021 年度実績比 253.6%、2019 年度比 94.6%）。内訳=会議：2 億円（2021 年度比 138.5%、2019 年度比 105.6%）+宴会：1 億 8,800 万円（2021 年度比 2,148.6%、2019 年度比 85.1%）の達成を目指す。

		2022 年度			2021 年度			2019 年度		
売 上		3 億 8,800 万円	会議 宴会	2 億円 1 億 8,800 万円	1 億 5,295 万円	会議 宴会	1 億 4,424 万円 871 万円	4 億 1,030 万円	会議 宴会	1 億 8,940 万円 2 億 2,089 万円
	比率	前年比	253.6%	前々年比	94.6%	前年比	37.3%	—		
粗 利 益		2,400 万円			1,262 万円			2 億 8,450 万円		
	利益率	6.2%			8.3%			69.3%		

3.2. 「コロナ」禍に対応した会議室貸し出し

「コロナ」禍で広がったテレワークや自宅待機などの影響により、会議の実施形態が変化することを予想し、オンラインによる Web 会議や LIVE 配信などの通信システムの導入を加味した会議プランを継続・強化して販売する。依然として人との接触を避ける傾向があり、人が集まる機会を希望されるお客様に対して 1) 密にならないように広めの会場を案内する、2) こまめな換気を徹底する、3) 利用後の椅子・机などの除菌・消毒を徹底する。これらにより、安全な会議室を提供し、安心いただけることを図り、広く伝える。

3.3. DM、メールマガジン、HP による貸し会議室への理解度アップ

「コロナ」禍の影響により、予約時の対応に要する時間が長くなっている。単純に利用人数と利用時間を確認するだけでは済まないその他の条件を説明しなければならないためである。事前に理解してもらいたい、感染防止を含めた利用情報や各種プランを説明するリーフレットを作成し、既存顧客や利用見込み客へ郵送することにより、対応時間短縮と顧客の掘り起こしを図る。また、メールマガジンを定期的に発信し当館の知名度を高める。併せて HP とリンクさせて、定期的に情報を発信し、実会議およびハイブリッドによる会議を安心して利用出来ることを訴えていく。

3.4. 施設や設備・備品類の整備および有効利用

3.4.1. オンライン会議で必要とする関連機器の操作をスタッフが習熟するよう研修を重ねる。

通信・映像、音響関連の機器操作に関する技術者資格認定の取得を推進し、これまで外部の専門業者に頼っていた操作業務を少しでも会館スタッフで対応できるようにし、会館売上げ増を狙う。

3.4.2. 古くなった備品の利用限度を確認し、最新のものへ変更する。また、解像度の劣るプロジェクターを新しい機種に切り替える前提で、新規機器の購入、リース、レンタルの是非を検討し、お客様のニーズに合わせて機器の更新を進めていく。

3.4.3. 修繕箇所の確認・対応

築 25 年となり、屋内の傷、汚れ、破れなどが目立ってきている。経費節約のため会館スタッフによる修繕対応を優先して進めて行く。

3.4.4. お客様の来館時に最初の接点となるフロント業務について、人員不足の解消を考慮しつつ業務の見直しを図る。シフト・勤務時間の再考、夜間におけるお客様の支払い対応フロアの検討、自動精算機の導入やクレジットカード利用増対応など、DXを上手く利用して業務の簡素化を進める。

3.5. 「コロナ」感染予防を前提とした調理部の活動

- 3.5.1. 調理部は営業部、ゲストサービス部と連携してコロナ感染対策のため、お客様が密にならないように小分けにしたパーティー料理の提供や時間の短縮を図れる会席料理を提供する。
- 3.5.2. HACCP（食品衛生管理システム）方式に則り、食品仕入れから料理提供までの工程を管理し、ウイルス感染および食中毒等の未然防止を見直し、徹底する。
- 3.5.3. 新規メニューを開拓し、商品価値を高め、利益増を目指す。各種イベントを定期的で開催することにより、固定客の定着と新規顧客を開拓する。
 - ・新規メニューの開拓：ヴィーガン料理やベジタリアン料理などに取り組む。
 - ・イベント開催：取引業者との提携によるイベント、神田カレグラランプリへの参加、企画イベントを定期に開催する。
- 3.5.4. テイクアウト、デリバリーの商品を増やし、利用を増やす。
- 3.5.5. 会館オリジナルの手作りクッキーやアイシングラムネ、ドレッシングおよびコラボ企画商品を継続販売する。
- 3.5.6. 調理部全員でランチや宴会メニューを考案して調理技術を高めていく。
- 3.5.7. 調理関連人員を確保するため調理師学校との関係を深める。

3.6. レストラン

- 3.6.1. 年間売上を 2,074 千円、2021 年度比 118%、2020 年度比 240%を目標として挑戦する。
(参考：最盛期の 2018 年度 2,544 万円と比べて 81.5%)
- 3.6.2. 「コロナ」感染予防対策を引き続き実施、年間を通して感染状況を注視していく。
- 3.6.3. レストラン独自の宴会プランを発信し、レストランから宴会を獲得していく。
「HOTPEPPER グルメ」を再導入し宴会獲得数の増加を図る。
- 3.6.4. 3 月半ばスタートした千代田区「リラックマコラボ」や 3 回目の参加となる「神田カレグラランプリ」など、イベント行事へ積極的に参加していく。
- 3.6.5. テイクアウト事業の再構築、値段の見直しや商品の追加を行う。「懐石弁当」など高単価商品をメニューに加え、メニューの幅を広げて新たな顧客獲得を図る。
- 3.6.6. 老朽化した店内装飾などの修繕、季節ごとの飾りつけを行い店内のイメージアップを図る。

3.7. カウンセリング

- 3.7.1. 主婦会館に対する安心感および専門性を売りに、ホームページや SNS を使いクライアントを増やしていく。また、これまで火、木、金の 3 日間のみであったカウンセリング予約を新たなカウンセラーを 1 名増員することにより 5 月から月曜日も予約を受けられるような体制とする。
- 3.7.2. オンラインカウンセリングをアピールし、遠方や身体的に移動が困難なクライアントの誘致を図る。

3.7.3. 日本女性法律家協会との連携により法的な問題が絡むケースにも対応できるよう、カウンセリングの際に弁護士が同席できるような体制を整える。

3.8. dX チーム

3.8.1. 昨年の活動を継続するとともに、DX 推進によって、作業時間短縮や人的業務の軽減が進み、既存業務にかかる労力が削減され生産性の向上が期待できるようにしていく。

3.8.2. ヒューマンエラーの削減およびエラー対応業務を無くすことで余分な業務の削減を図る。

3.8.3. DX 推進に必要となる新たなシステムやソフトウェアの導入や開発については先ず内製でできることを進めていく。

3.8.4. 将来的に必要となるシステムやソフトウェアの導入・開発にかけ得る費用を賄うため、補助金・助成金の利用を探索、活用する。

3.9. 付帯・新規事業推進チーム

3.9.1. 物販に関してはリラックマコラボメニューの販売を継続する。7 月以降の別メニューを検討する。

3.9.2. 物販、教室運営ともに売上を伸ばすためにネットを活用した予約、販売を進める。将来的にはオンラインによるワークショップも検討する。

3.9.3. ピラティスでは 2022 年 5 月からのオンラインレッスンに向けネット予約に対応できるようグーグルフォームから STORES 予約にシフトする。新しい時間枠の追加も検討する。

3.9.4. 物販：47.7 万円(2021 年比 129%)、施設：407 万円 (同 105%)、教室：74.7 万円 (同 110%)、合計で 529.4 万円 (同 108%) を年間目標とする。

3.10. 広報・宣伝活動

3.10.1. 2021 年度に引き続き 2022 年度も下記の活動を継続し、主婦会館への注目度アップを図っていく。

3.10.2. 主婦連合会事務局との連携で進めている公益活動（相談事業、各種の会館内展示、セミナー、講演会など）に関する当会館および主婦連の HP での告知やポスター掲示を進める。

3.10.3. 各種の情報提供（メールマガジン、パンフレット、DM など）により、会議や宴会を安全で安心して利用いただける態勢を訴求。

3.10.4. 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する。

3.10.5. 千代田区観光協会との連携による各種イベントや「神田カレーグランプリ」に加え、新たなイベント参加に対する効果的な広報・宣伝活動を展開する。

3.10.6. 会館 HP の見直しとリニューアルおよび SNS・インターネットを活用した活動をする。

3.10.7. 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