

一般財団法人主婦会館

2024 年度事業報告書

(2024 年 4 月 1 日～2025 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. 総務部 事業報告	
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）-----	4
3.1. 貸会議室・宴会の収支概況	
3.2. 宴会・会議への人材確保	
3.3. 機器・備品類の整備	
3.4. 調理部	
3.5. レストランエフ	
3.6. 四ッ谷 主婦会館カウンセリング室	
3.7. dX チーム	
3.8. 付帯・新規事業推進チーム	
3.9. 広報・宣伝活動	

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20回理事会 2024年5月24日（金）

- 〔議案〕
1. 2023年度事業報告
 2. 2023年度決算報告および監査報告
 3. 2024年度事業計画（案）
 4. 2024年度予算（案）

《評議員会》一般財団法人主婦会館第13回評議員会 2024年6月17日（月）

- 〔議案〕
1. 2023年度事業報告
 2. 2023年度決算報告および監査報告
 3. 2024年度事業計画
 4. 2024年度予算
 5. 理事の選任

1.2. 役員および評議員（50音順）（2025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）井上喜之	日本生活協同組合連合会管理本部長
（非常勤）河村真紀子	主婦連合会会長
（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
（非常勤）土居敬和	エスぺラント博物館よこはま運営事務局長
（非常勤）永縄恭子	弁護士

（2）監事2名

足立則夫	ジャーナリスト
若林亜理砂	駒澤大学大学院法曹養成研究科教授

（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	特定非営利活動法人関西消費者連合会理事長
坂口貴洋	株式会社坂口代表取締役社長
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
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（2025年3月31日現在）

常勤理事2名、顧問4名、職員25名、パート34名、委嘱6名

職員人数（パート人数）

合 計 25(34)	男 12(17)、女 13(17) 職員平均年齢 44.3 歳 平均勤続年数 10.0 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 21(27)	営業部	男 2 (0)、女 5 (0)
	ゲストサービス部（以下 GS という。）	男 6 (7)、女 3 (9)
	調理部	男 3 (7)、女 2 (4)
総務部合計 2(4)	カウンセリング（カウンセラー数）	男 0 (1)、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. 総務部 事業報告

1.4.1. 長期修繕計画

長期修繕計画に基づき計画していた修繕を実施した。主なものとして中央監視システムの入替え（12月に実施）、消防設備の機器更新（3月に実施）、玄関前のタイル更新（3月に実施）、非常灯のLEDへの交換（3月に実施）がある。

1.4.2. 四谷駅周辺地区帰宅困難者地域協力会への参加

隔月に開催される定例会に参加、また毎年3月に行われる「千代田区帰宅困難者訓練」へ5人が参加し、近隣の帰宅困難者受け入れ施設まで移動、その後全員でその同施設の見学を行った。

1.4.3. 職員の採用

人手不足を解消するため、職員を6人採用した（内訳は営業部1人、GS部3人、調理部2人）。なお、2024年度の退職者は職員4人、嘱託職員1人の合計5人であった。退職した職員の中には採用してから短期間で退職した外国人2人が含まれる。

1.4.4. 昇給等の実施

職員に対しては定期昇給を行い、一定の基準を満たした時給勤務者に対しては時給改定を行った。

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）および収益事業（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563,441千円、内訳は公益事業1,095千円（0.2%）、収益事業562,346千円（99.8%）であった。

1.5.2. 全体状況

2年連続の黒字決算となった。

	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
経常収益	563,441 千円	517,531 千円	338,260 千円	227,797 千円
経常費用	541,088 千円	478,251 千円	396,644 千円	331,314 千円
経常利益	22,353 千円	39,280 千円	▲58,384 千円	▲103,517 千円
利益率	4.0%	7.6%	▲17.3%	▲45.4%

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（今年度は実施せず。）

2.2.2. ティーンズカフェ〔木曜日開催、完全予約制〕（今年度は実施せず。）

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2024年8月3日実施。55名が参加。

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実施。年間で39人の相談があり、固定資産税等に関するものが21件、所得税に関するものが10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、39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 無料：年1回〕

常設の有料法律相談では年間で66件の相談があり、そのうち39件が離婚やDV等に関するものであった。4月27日に開催された無料法律相談会では46件の相談があり、離婚やDV等に関するものは12件、遺言・相続に関するものは16件と離婚やDV等の相談を上回った。

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2024

「STOP! 大軍拡“平和国家”日本の未来」6月5日

講師：金平茂紀氏 参加者 46 人

「漁業の今と未来を考える」7月29日

講師：牧野光琢氏、垣添直也氏 参加者 48 人

2.3.2. 上映会

「プラスチックの海」 2025年3月22日 上映 参加者 30 名

世界70カ国以上、1,200回以上の上映されている、海と共に生きる全人類必見のドキュメンタリー。

2.3.3. 講演会・シンポジウム

① 「手軽にできる住まいの遮熱対策」7月3日 参加者 17 名

② 「漁業の今と未来を考える」7月29日 参加者 31 名

③ 「実は、革ってサステナブル」12月4日 参加者 27 名

④ 「地盤の液状化被害とその対策～令和6年能登半島地震を踏まえて」12月18日 参加者 29 名

⑤ 「街にはヒートポンプがあふれてる ヒートポンプを学ぶ」2025年1月29日 参加者 33 名

2.3.4. エducーター養成講座〔継続事業、7月・8月の2回〕

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、18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で各回に7人前後が参加し、合計87人であった。

2.3.6. ファシリテーター養成講座〔1回2日間×6回の連続講座と研修1回〕

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。オンラインと少数の対面受講者で合計36人が参加した。

2.3.7. わくわくシニアシングلزセミナー〔6月・8月・10月～12月・2月の6回〕

わくわくシニアシングلز共催で、中高年シングル女性を取り巻く状況および課題について考えるセミナーをオンラインを併用し11月に開催した。参加者は123人。

11月2日には藤原るか氏を講師に招き、セミナー「どうなる介護保険のこれから」をわくわくシニアシングلزとの共催で開催した。2024年介護保険法改正を受けてオンライン併用で実施し、34人が参加した。

2.3.8. モラハラからの避難応援プロジェクト

オフィスウインド（モラル・ハラスメント被害者同盟）からの要請を受け、1月に開催。13人が参加した。

2.3.9. 消費者問題に関する展示

一般来館者へ情報提供をするため、1Fロビーで展示（エレベーターホールも含む）を行った。

- ① 4月～5月「知って役立つ災害避難用図記号」協力：一般財団法人日本規格協会、一般社団法人日本標識工業会
- ② 6月～7月「未来につなげよう海と魚と魚食文化」協力：マリン・エコラベル・ジャパン協議会
- ③ 8月「賀川豊彦と関東大震災～ボランティアの先駆者～」協力：賀川豊彦記念松沢記念館
- ④ 9月「ハイサム・ハーディブとガザの写真展」協力：NPO法人アースキャラバン
- ⑤ 10月「安全・安心のSGマーク」協力：一般財団法人 製品安全協会
- ⑥ 11月「税の作文・絵はがき・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
- ⑦ 12月～2025年1月「ヒートポンプを学ぶ」協力：早稲田大学持続的環境エネルギー社会共創研究機構次世代ヒートポンプコンソーシアム
- ⑧ 2025年2月「住まいのリフォームコンクール入賞作品」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
- ⑨ 2025年3月「北ドイツ反原発ポスター展」

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

3階の展示スペースと展示室において、一般の方を対象に主婦会館と主婦連合会の創設者である奥むめお並びに主婦連合会の歴史についての展示を継続して行った。

2.3.11. ドイツ・ゴアレーベン反原発アーカイブパネル貸出

ドイツのゴアレーベン・アーカイブから寄贈された反原発ポスター類は、歴史的・文化的資産として貴重な資料であり、「北ドイツ反原発アーカイブ@プラザエフ」として管理している。今年度パネル貸し出しはなかった。

2.3.12. 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、当館玄関前で販売した。全3回、計5日： ①6月5日～6日 ②10月30日～31日 ③12月11日

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・宴会の収支概況

3.1.1. 収支状況

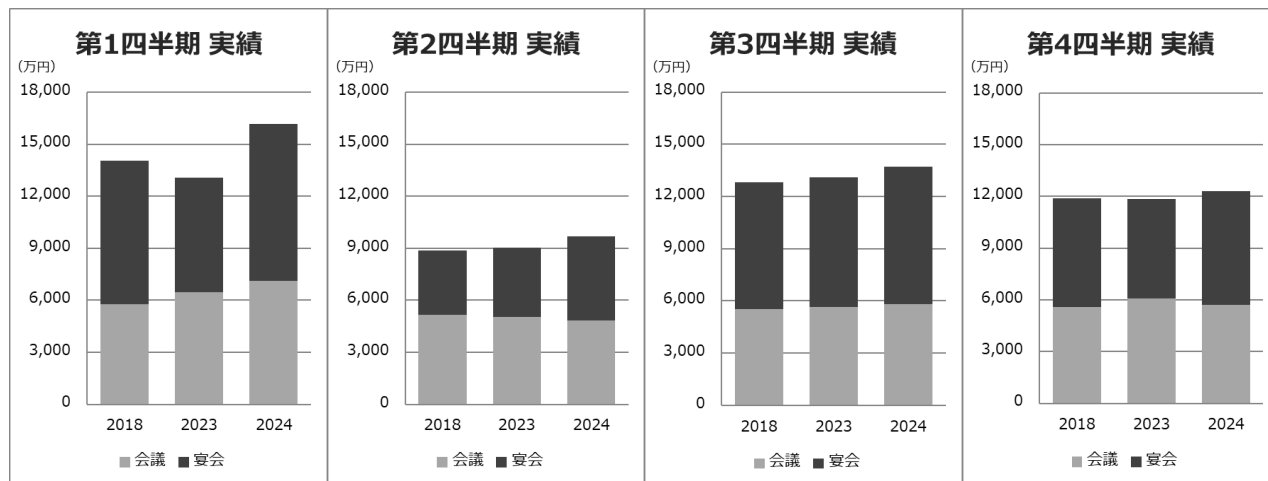
- ・貸会議室・宴会の売上げ目標 4億8,000万円に対して 5億1,871万円となり、達成率 108.0%（会議 104.4%、宴会 119.1%）であった。
- ・貸会議室・宴会部門のみで初めて売上げが5億円を超え、目標に対して3,871万円プラスにできた。

2024 年度売上

(「コロナ」の影響を多く受けた 2020・21・22 年度に代わり、最盛期比較用に 2018 年度を列記した)

		2024 年度			2023 年度			2018 年度		
売上	実績	5 億 1,871 万円 (達成率 108.0%)	会議	2 億 3,509 万円	4 億 7,012 万円	会議	2 億 3,217 万円	4 億 7,661 万円	会議	2 億 2,073 万円
			宴会	2 億 8,362 万円		宴会	2 億 3,795 万円		宴会	2 億 5,588 万円

2024 年度 四半期別、会議・宴会別売上状況



3.1.2. 会議・宴会別売上分析

会議		2024 年度実績	2023 年度実績	2018 年度実績	2023 年度比		2018 年度比率
	件数	1,813	1,964	2,300	▲151 件	92.3%	78.8%
	人数	62,601	59,403	74,286	3,198 人	105.4%	84.2%
	1 件あたり人数	34	30	32	4 人	113.3%	106.2%
	件単価 (円)	129,669	118,187	95,970	11,482 円	109.7%	112.9%
	売上	2 億 3,509 万円	2 億 3,212 万円	2 億 2,073 万円	297 万円	101.2%	106.5%

宴会		2024 年度実績	2023 年度実績	2018 年度実績	2023 年度比		2018 年度比率
	件数	1,103	1,041	897	62 件	105.9%	122.9%
	人数	42,769	36,720	43,119	6,049 人	116.4%	116.4%
	1 件あたり人数	38	35	48	3 人	108.5%	108.5%
	1 人単価 (円)	6,631	6,480	5,934	151 円	102.3%	102.3%
	売上	2 億 8,361 万円	2 億 3,795 万円	2 億 5,588 万円	4,566 万円	119.1%	119.1%

- ・貸会議室・宴会事業は、2023 年度に引き続き、2024 年度でも前年度および予算を上回る実績となった。また、これまで最高売上げの 2018 年度に比べて会議部門は、6.5% 1,436 万円上回った。宴会部門 件数では 206 件増えたものの 1 件当たりの人数が 9 名少なく総人数が 355 人少なかった。しかし客単価の増加により、10.8% 2,773 万円売上げ増となった。大きな 3 会場合計の件数で 69 件、人数で 8,399 人、売上げ 4,261 万円の増加となった。
- ・会議では、件数が 2023 年度に比べて 151 件減少したが大きめの会場の利用増により売上げアップにつながった。ネックとなっていた土日の夜を宝塚のお茶会等の利用増により販売拡大が出来た。
- ・宴会では、件数が 2023 年度に比べて 62 件増え、ここ数年減少傾向にあった 1 件当たりの参加人数がプラスに転じ、年間で 6,049 人増え、1 人当たり単価の 151 円増加により、前年に比べて 4,566 万円増の売

上げにすることが出来た。今まで大きめの会場をご利用いただいていた案件に加えて、人数が減少した案件を中会場へ誘導した結果、残った大会場の販売につなげることが出来た。また、2024 年 8 月からのドリンクの価格改正効果も売上げ増につながった。

3.1.3. 広報連携

- ・HP での告知および DM（年間 5 回、計 851 通）発信等により、一般のお客様に加えて、閉館（建て替え）した他施設の利用客へのアピールや周知による新規層の受入れ、既存顧客の会場移動等のルームコントロールや日程調整などにより柔軟な受入れが出来た。

3.1.4. Web 会議対応

- ・Web 会議では、2023 年に比べて外部の業者に設営・運営を依頼する件数が急減し、お客様自身による配信が中心となり、当館備品であるパソコン、ミキサー、オーディオインターフェイス等の貸出しとなる事例が多くなった。
- ・コロナ禍で急増した Web 会議が減り、対面式の会議が確実に増えてきており、これまで Web 会議設営に時間を要してきた身体的・時間的負担が軽減されてきた。

3.2. 宴会・会議への人材確保

- 3.2.1. コロナ禍以降、会議需要はやや落ち着いてきたが、急激な宴会需要により、会議形式から宴会へまた宴会から会議形式への模様替え等、変更回数が増加した。
- 3.2.2. コロナ禍以降の宴席では着席ブッフェや正餐、お弁当形式が中心となっていたが、ここ最近ではこれまで主体であった立食パーティーの需要が増えてきており、人数・趣向に応じて料理を提供する等、お客様に対するサービスレベルの向上が一層求められることとなった。
- 3.2.3. サービススタッフの不足が業務の支障となることが顕著となった秋以降、中途採用スタッフ複数名を採用した。また、繁忙期の人材確保として配膳会やスキマバイトを活用した。そのスキマバイトから応募があった中から 2 名を直接雇用とした。
- 3.2.4. Web 会議では配信専門の外部業者を入れる事例は減少したが、当館スタッフのアテンドが必要な場面が多々あり、その対応に追われた。

3.3. 機器・備品類の整備

- 3.3.1. 機器類は出来る限り最新のモデルに更新し、お客様に満足いただけるサービス提供に努めた。接続用コード類の劣化による不具合が多々あり、修理対応およびコード購入で対応した。ワイヤレスマイクでは他のマイクと干渉しない周波数帯のマイクを購入した結果、マイクの追加による売り上げ増につながった。貸出パソコンは 2024 年 3 月に一斉入替えを行い、新しいスペックの機種で対応を行った結果、お客様からこれまでに寄せられていた苦情等が減少した。既存の 360 度カメラに加えて他メーカーの最新機種を導入した。
- 3.3.2. 音響設備に関する保守契約を今年度から改めて取り交わし、1 年に 1 回、会館に備えてある音響ミキサー、イコライザー等の保守点検を行った。この契約により、トラブル時に迅速に駆けつけてもらうことや便利機材などの提案など具体的なメリットにつながった。
- 3.3.3. プロジェクターに関して地下 2 階に最新の機器を導入したものの、お客様持込みパソコンのスペックが合わず映像が映らない事象があり、今後の課題となった。
- 3.3.4. 築 26 年が経過し、館内で目立つ壁紙の汚れや破れなどの簡単に補修できるものは会館スタッフが適宜修繕対応を行った。
- 3.3.5. 常にお客様と接する GS 部ならではの提案もなかなか思うような成果には繋がらなかった。しかし例えば従来、徳利に移して提供していた日本酒を銘柄がわかるように 1 合瓶に変更した事例などは売上

げに貢献できた。

3.4. 調理部

3.4.1. 品質への基本対応

- ・当館の宴席やレストランで提供する料理・食材の管理に関して、HACCP 運用による「食の安全」の継続維持に努めた。

3.4.2. 各種メニューへの対応

- ・2023 年に比べて多様な宴会需要が増えたため、これら要望に対応すべく会議弁当、小会席料理（和風、洋風）、会席料理を提供した。またパーティー形式の需要も増え、新しいビュッフェプラン（6,600 円・5,500 円）を季節ごとに新しさと工夫を加えた。
- ・レストランランチでは、肉料理・魚料理・カレーおよびパスタを提供した。加えて、ヴィーガン料理を 2023 年 5 月（大豆ミートと豆のライスバーガー）、8 月（フルーツトマトのファルシーとラビオリ）、10 月（フルーツトマトのファルシーとラビオリ）、2024 年 2 月（オートミールスープと自家製ライ麦パン）、毎回 3 日間提供して一定の固定客を得ることができた。
- ・レストランメニューとは別の予約制ランチコース（2,200 円、3,000 円）により、客単価のアップや集客につながった。実績として、2024 年 3 月～2025 年 3 月までに 2,200 円コース（124 食）3,000 円コース（118 食）を提供した。また、不定期に余剰食材を使った特別メニュー（ぶりの照り焼きなど）の販売も行った。
- ・ランチ利用の需要拡大の為、土日祝日の営業、喫茶タイムを加え、年間でイベントランチを 4 回、5 日～2 週間程度の期間で実施した。【実績：実施月・料理名・販売単価（販売実績〔食〕）：3～4 月・春の松花堂弁当 2,000 円（123）、6 月イベリコ豚のカスレ 2,000 円（18）、9 月・オーストラリア産牛テールときの子のポトフ 2,200 円（21）、12 月・クリスマス限定パスタランチコース 1,800 円（29）クリスマス鴨ローストランチ 2,300 円（38）】。また、昨年に引き続き「神田カレーグランプリ（2024 年 8 月～12 月）」に参加し、4 か月で 1,608 食を販売した。
- ・コロナ禍で開始したテイクアウトやデリバリーは、前年に比べ約 4 割減少した。

3.4.3. 値上げへの対応

- ・食材の高騰に対して複数の業者から相見積もりを取り、少しでも安い食材を注文し、原価率を抑え、付け合わせ等も工夫し、お客様に満足して頂ける料理の提供が出来た。
- ・2025 年 3 月 1 日からランチ料金を値上げし、肉・魚・カレー（1,300 円→1,650 円）パスタ（1,100 円→1,430 円）とした。値上げ率が高いので、味や盛り付けなどを工夫し、お客様が満足して頂けるようにしつつ、原価率が全体で 35%を超えないようにした。

3.4.4. 人材・教育への対応

- ・ここ数年、調理部内人員の増減が続いたが、2024 年度には新たなメンバー 2 名が加わり、調理部全員でランチメニューや宴会メニューを考案することができ、知識や調理技術を高めることが出来た。

3.5. レストラン エフ

- 3.5.1. ランチおよび喫茶営業での 2024 年度売上は、2,815 万円、2023 年比 98.3%、予算比 98.0%であった。売上構成比として、ランチ 92.6%、喫茶 5.2%、テイクアウト 2.2%となった。ランチおよび喫茶営業売上は昨年度および予算に達することはできなかった。また、コロナ禍で広がったテイクアウトは落ち着き、昨年度の 60%と落ち込んだ。また、喫茶タイムにはデザート等のセットメニュー、季節のドリンク類を販売し、貸切り宴会等で喫茶営業日の少ない中、単価アップへと繋がった。

- 3.5.2. レストラン開店以来、店内の什器備品類には大きな手を加えて来なかったが、老朽化・経年劣化対応

として、2024 年 12 月に壁紙、テーブル、椅子ならびにソファを全面的に交換し、店内のイメージアップを図った。

- 3.5.3. 2023 年 4 月にランチ料金を改定したが、その後も続いている原材料費、人件費、その他費用の高騰に対して、昨年秋からの検討期間を経て、2025 年 3 月に料金の値上げを行った。具体的には肉・魚およびカレーを 1,300 円→1,650 円（350 円増額、26.9%アップ）、パスタを 1,100 円→1,430 円（330 円、30.0%）とした。当初、値上げ後の利用客数の大きな減少を見込んでいたが、予想に反し減少幅は小さかった。
- 3.5.4. レストラン人員不足のため専属のスタッフを確保するよう募集を掛けた。また、サービス技術だけではなく、料理、飲み物のトレンドを知るため、展示会へ積極的に参加、調理部と連携し、勉強のため他のレストランを利用する等、新たなレストランエフへと進化させるように努めた。
- 3.5.5. これまでのレジシステムではオーダー取りや会計に時間が掛かるという問題があった。このために 2024 年度末にレジシステムを更新し、スマートハンディによるペーパーレス化、調理部との配膳システム化による導線の短縮化、スマートハンディとレジシステムの連携による会計時間の短縮化の取り組みを始めた。これにより、少ない人員での作業と丁寧なサービスが可能となり、生産性アップが図られた。

3.6. 四ッ谷 主婦会館カウンセリング室

前々年度 2023 年度は全ての平日においてカウンセリングが提供できたが、2024 年度では、カウンセラー 1 名が減員となったため、水曜日の実施ができなくなり、その分売上げが下がった。また、特別セミナーや講演会の計画は進展がなく、引き続き持ち越しとなった。

3.7. dX チーム

- 3.7.1. 社内用および貸出用の PC で Windows11 にアップグレードできないものや経年劣化による不具合が生じていた PC を 2024 年度末に入替えた。また、ウィルス対策やアカウントの一元管理、各部門の不具合の対応を行った。
- 3.7.2. 館内業務のデジタル化を進める一歩として、フロントおよびレストランでの販売品在庫管理や発注依頼管理の内製アプリ化を試験的に行ってきた。また、予約システム（ES）から部屋前看板の自動作成ツールによる業務の自動化を実現した。
- 3.7.3. レストランでの業務改善として、既存のレジシステム「エアレジ」から「funfo」への切り替えにより、手書きオーダーから端末利用オーダーへの変更、調理部への迅速な注文、作業導線の削減、明確なお客様伝票の作成につながった。改善の一番の課題であったレジ会計時にかかるお客様の待ち時間も大幅に短縮され、特にクレジット決済で掛かっていた 1 人あたりの時間が 1 分から 10 秒程度に短縮できるようになった。
- 3.7.4. 現在 NAS(Network Attached Storage)で蓄積しているデータをクラウドサーバーに移行することを目指したが、既存 NAS が突然、故障してしまい、移行を検討する余裕もなく、新しい NAS の代替え購入での対応となった。業務に影響が出るため一刻を争う事態であることを踏まえ、将来を見据えた移行計画の策定、クラウドサービスの選定が喫緊の課題となった。

3.8. 付帯・新規事業推進チーム

- 3.8.1. チーム全体の売上げ目標 780 万円に対し、実績 802 万円、対予算比 102.8%、対前年比 112.3%となった。内訳としてスペース貸し、施設販売、施設スペース貸しに取り組んだ。
- 3.8.2. スペース貸しは継続利用顧客を中心に運営し、毎週利用の英会話教室が閉室したが、他施設の一時閉館に伴う書道教室の新規契約が 1 件あった。従来からのピラティスレッスンおよび草月流などの和室

利用増により、収入増加となった。具体的にはピラティスレッスンについては実績 90.7 万円、前年比 120.9%、また和室利用については実績 31.4 万円で前年比 111.3%であった。

- 3.8.3. 施設販売・施設貸し（駐車場、自動販売機、携帯基地局など）では目標 612 万円に対し、実績 639 万円、対予算比 104.4%、対前年比 112.6%と好調であった。その要因として駐車料金の値上げ、車で来館利用者が増えたことでスポットでの駐車場利用が増えたこと、さらに新規案件の携帯基地局（ソフトバンク）のアンテナ増設によるものであった。

3.9. 広報・宣伝活動

- 3.9.1. 4 サイトある HP について、HP 作成会社と保守契約を締結し安全な運用に努めた。具体例として 2024 年末から 2025 年 3 月にかけて行ったレストラン内装リニューアルに伴うレストランサイトにおける店内画像の書換え、およびランチ料金改定に伴う一連の改修作業に対応した。会議・宴会、カウンセリング、公益、その他の各サイトによるお知らせ等の更新、各種の告知や掲示のサポートについて、担当者を決め、方向性のヒアリングおよびサポートを行った。
- 3.9.2. 2023 年度に引続き社外サポートを受けながら、会議・宴会サイトに対する Google ビジネスプロフィール管理を進め、検索順位の上位を目指し、「四ツ谷、会議室」と検索すると検索順位 6 位から 8 位の間を行き来する順位まで上がってきた。お客様の口コミ投稿に対する返信を週に一回のペースで投稿する地道な活動が奏功している。
- 3.9.3. レストランでのイベントに関する宣伝サポートとして、会館スタッフによる料理写真撮影、ポスター作製、HP への掲載などに対応した。
- 3.9.4. 会館正面、建物のファサード（顔）の見直しはかねてからの懸念であるが、予算の兼ね合いもあって具体的な進展には至らなかった。

以上