

# 一般財団法人主婦会館

## 2025 年度事業計画書

(2025 年 4 月 1 日～2026 年 3 月 31 日)

1. 総務関係-----	1
1.1. 長期修繕計画の実施	
1.2. コンプライアンス研修の実施	
1.3. 安全管理等	
1.4. 人材の育成	
1.5. ベースアップの実施	
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. 会議室需要への対応	
3.3. 宴会対応	
3.4. 機器・備品類の整備、資材納入	
3.5. 人材対応	
3.6. 調理部	
3.7. レストランエフ	
3.8. 四ッ谷 主婦会館カウンセリング室	
3.9. dX チーム	
3.10. 付帯・新規事業推進チーム	
3.11. 広報・宣伝活動	

## 1. 総務関係

### 1.1. 長期修繕計画の実施

2024 年度から本格的に行ってきた長期修繕計画に基づいた修繕等を今年度も実施する。金額の大きなものとしては立体駐車場の大規模部品交換、外壁の修繕、防水改修工事等を行う。また計画に基づく修繕に限らず、古いながらも清潔で利用しやすい施設を目指し、顧客満足度を高めていく努力を行う。

### 1.2. コンプライアンス研修の実施

各種ハラスメントへの注意喚起、機密情報・SNS の取扱い、信頼を損なう振舞い等、様々な問題を起こさないための研修を実施する。また、従業員を守るため早急にカスタマーハラスメント対策を講じ、実施していく。

### 1.3. 安全管理等

所管消防署主催の消防訓練にはできる限り積極的に参加し、消防設備等の知識を学び、有事の際に行動が起こせるような体制を整える。

### 1.4. 人材の育成

40 代、50 代の職員が多い中で将来の会館を背負って立つ人材として、最近採用した若い世代の職員を管理職登用を視野にいれ、育成していく。また、今後、具体的な仕組みを構築し、毎年必ず、職員一人一人に対し、管理職（特に女性の管理職）登用を積極的に行っていく。

### 1.5. ベースアップの実施

2024 年度に引き続き、物価高の折、従業員の生活を守るべく、ベースアップを実施する。

## 2. 公益活動

### 2.1. 消費者問題に関する調査研究事業

消費者問題に関する調査研究（継続事業 2025 年 4 月～2026 年 3 月）

テーマに応じた手法を選択して調査研究を行う。結果は主婦連合会を通じて社会への発信や政策提言につなげる。消費者問題のテーマとして、食の安全や環境問題のほか、災害用ブルーシート、リコール情報伝達、情報通信の契約を予定している。

### 2.2. 相談事業

#### 2.2.1. 中高年シングル女性の交流カフェ（継続事業）

中高年単身女性が気軽に参加できるグループ形式の相談会をわくわくシニアシングルの協力を得て 3 回行う。

#### 2.2.2. ほっとサロン・シングルマザーグループ相談会（継続事業、1 回/2 ヶ月に開催）

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。

2.2.4.1. シングルマザー定例グループ相談会：（継続事業、1 回/2 か月に開催） 予約制

2.2.4.2. 教育資金準備のためのセミナー（年 1 回実施）

子どもの教育資金の準備方法、奨学金等の各種支援制度、返済等を学ぶ機会を提供する。

#### 2.2.3. 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（8 月予定）（株）象地域設計の協力を得て開催する。

#### 2.2.4. 税務相談（継続事業）

東京税理士会麹町支部の協力を得て、無料税務相談（毎月第一金曜日を原則）、確定申告無料相談会を開催する。（2月もしくは3月に連続で開催）。

#### 2.2.5. モラルハラスメント相談（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）が主体となって行う。

#### 2.2.6. 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（4月27日予定）

なお、消費者相談およびティーンズカフェについては人員不足のため、休止する。

### 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2025（継続事業）

消費者に関する問題の中から時宜に適ったテーマを選び、一般消費者を対象にセミナー（勉強会）を5回程度開催する。

#### 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に3回程度開催する。

#### 2.3.3. 講演会・シンポジウム（継続事業、年3回程度実施）

一般消費者を対象に消費者に関わる時宜に適したテーマで開催する。

#### 2.3.4. 「健康／権利」エデュケーター養成講座（継続事業、2回の開催予定）

看護学校の学生を対象に性教育講師を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、1回/月開催）

暴力等の被害を受け、心身を傷つけられた女性たちに新しい自分を見つめ直し立ち直ることへの手助けを目的に、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（女性限定）等を対象に1回約10人で開催。

#### 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。

「こころのケア講座」ファシリテーター養成講座（2026年1月～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回開催予定）

経済的・社会的に脆弱な立場になりがちなひとり親（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。

#### 2.3.8. シニアシングルズセミナー（継続事業、年に1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ルズの協力を得て開催する。

#### 2.3.9. 消費者問題に関する展示（継続事業、2～3か月間の展示を4～5回/年予定）

環境問題に関する展示、案内用図記号（ピクトグラム）の展示、「税に関する作文」優秀作品展示等を行う。

#### 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。また、展示内容の一部を年に1～2回更新し、内容の充実を図る。

#### 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する。

## 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、宴会の売上げ目標

3.1.1. 貸会議室・宴会事業においては、閉館や建替えのための休館施設が複数あるため、今後の新規予約にプラスに働くと想定される。しかしながら1件当たりの人数が減少する可能性があるため、売上げ予測を立てる難しさがある。最近の傾向として、会議に加えて宴会需要が確実に増えてきており、会議・宴会総計では2024年度実績に対して若干増の0.2%プラスの固めの売上げ目標を設定した。

3.1.2. これまで同様、従業員の安全、体調管理および時宜に応じた感染予防を徹底し、お客様に安全性を積極的にアピールしていく。

3.1.3. 2023年度、2024年度に続き、Webを使った会議やセミナー利用があり、また2024年に数年ぶりに開催された各種県人会や郷土会では引続き着席での宴会の需要が見込まれる。会の内容および参加人数に合った適正な広さの会場への変更や日時や時間帯に相応したルームコントロール等により効率的な会場スペースの活用を図っていく。

3.1.4. 各種の会議、セミナー、企業の研究会や学会などのリアルな会議およびオンライン/ハイブリッド会議やセルフ配信会議の円滑な進行をサポートすることでリピーターの増加を目指す。

		2025年度		2024年度		2023年度	
売 上		5億2,000万円	会議 2億3,280万円	5億1,871万円	会議 2億3,509万円	4億7,012万円	会議 2億3,217万円
			宴会 2億8,720万円		宴会 2億8,362万円		宴会 2億3,795万円
	比率	前年比 100.2% 2023年比 110.6%		2023年比 109.9%			

### 3.2. 会議室需要への対応

3.2.1. オンラインによるWeb会議やハイブリッド会議など利用件数は会議全体の約14%を占めており（2024年度Web会議の実績262件）、2025年度でも同程度の件数利用が予想される。これまで実績を積み重ねてきたHPやDMの効果的な活用、Wi-Fi環境の更新を行い、会議プランを継続・強化販売する。

3.2.2. 閉鎖あるいは建替えのため休館した他施設の顧客情報を収集してDMを送るなど、当館利用に向けた働きかけを行う。

3.2.3. 適正会場の提案・案内に注力する。限られた会場数しかないということを念頭に置き、増加の見込まれる会議需要に対して、人数、時間、曜日などを調整しながら無駄の出ない適正会場での予約を取っていく。

3.2.4. HP上の問い合わせフォームから企業/個人情報を収集し、仮予約や予約前の状況に応じたメール発信を行うことで本予約確定に結びつける。

### 3.3. 宴会対応

3.3.1. 宴会件数は、ここ数年1件当たりの人数が減少していたが、2024年から各宴席とも増える傾向にある。予約時に人数を確認（お客様の申告予定人数が最大人数か最少人数かお伺い）して適正会場の案

内をする。

- 3.3.2. 土日中心に着席ブッフェや正餐、お弁当形式の宴会が中心となっているが円卓の数が十分でなく、やむを得ず希望の形式と違う形でのご案内となったお客様には、円卓の購入により希望通りの着席宴会を取りやすい環境を整えつつある。ただし、まだ足りない場合は調理部およびサービススタッフと密に連絡を取り、他の形式に誘導できるよう魅力的な提案をし、満足度を高めていく。
- 3.3.3. お客様に接する GS 部がドリンク、料理、イベントなどを提案し売上げ増を目指す。

### 3.4. 機器・備品類の整備、資材納入

- 3.4.1. 保守契約を結んでいる音響専門業者から最新の情報の提供を受け、必要に応じて研修を実施する。
- 3.4.2. 機器類を最新モデルへ変更し、お客様に納得いただけるサービスを目指す。特に映像機器、プロジェクターでは解像度の進化スピードが早く、当館機種のパフォーマンスの遅れを指摘される事例があり、9 階、7 階の天井設置型プロジェクターに次ぐものとして各部屋に常設スクリーン設置を検討する。
- 3.4.3. 長年の使用による館内の老朽化、汚れ、破損については出来る範囲でスタッフが行うがそれ以外の会場内の椅子、テーブル、その他お客様が直接触れる器具等については不具合を確認し、早急に購入し交換する。
- 3.4.4. 来館されたお客様への案内掲示板（デジタルサイネージ）のシステムが今年 10 月で利用できなくなるため、新しいシステム導入に向けた準備を進めていく。

### 3.5. 人材対応

- 3.5.1. お客様来館時に GS 部の会場担当者が挨拶・名刺を手渡すことにより、当日のサービスにおいても信頼関係を結び営業活動に幅を持たせる。また、仕入れ価格の値上がりに伴い、常に現場でお客様と接する GS 部が提案するドリンクプランなどの新しいアイデアを発信し、営業部、調理部と密に連携をとり営業活動を側面支援する。
- 3.5.2. サービススタッフの人員不足に加え、スタッフの高齢化への対策を早急に検討する必要がある。併せてお客様対応に要する労働時間が所定時間を上回る傾向が顕著となっており、一人当たり超過勤務時間を月 20 時間以内に抑えるため、業務内容の洗い出し、精査、再構築を行う。
- 3.5.3. お客様来館時にお迎えをするフロントについて、お客様に満足いただけるフロント業務が出来るように適正人員の配置および業務の見直しを図る。
- 3.5.4. 会議・宴会後の精算・支払を 1 階フロントで担当しているが、勤務シフト、勤務時間、夜間での現金受取り対応、クレジットカード利用増への対応など、DX を上手く利用して業務の簡素化を進める。

### 3.6. 調理部

- 3.6.1. ビュッフェ、会席、会食、小会席、レストラン料理など様々なご要望に応えるべく、また季節/時期に応じた宴会プランや会席料理、会食プランを準備し、提供できるような料理を準備する。
- 3.6.2. HACCP（食品衛生管理システム）方式にのっとり、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徹底する。
- 3.6.3. 新規メニューを考案する際には、より商品価値を高められる内容として吟味し、利益増を目指す。各種イベントを定期的に開催し、固定客の定着と新規顧客の開拓を行う。
  - ・新規メニューの開拓：これまでのヴィーガン料理に加えて自家製パスタやパンなどに取り組む。
  - ・イベント開催：取引業者との提携によるイベント、神田カレীগランプリへの参加、企画イベントを定期に開催する。
- 3.6.4. 人手不足で取り組めなかった会館オリジナルの手作りクッキーやアイシングラムネ、ドレッシングの販売を再開するため技術向上に努める。

- 3.6.5. 以前行っていたアイシング研修会を再開し、対外的なアピールを行う。
- 3.6.6. 他店舗/レストランの視察を通じて、盛り付け、流行の料理などを勉強し、調理部全員でランチや宴会メニューを考案して知識や調理技術を高めていく。
- 3.6.7. 食材高騰のため、時期を考慮しつつ通常ランチ料金（肉・魚・エフカレー・パスタ）およびランチコース（3,000 円・2,200 円）の値上げを検討する。また、手作りパンやランチメニューの幅を広げて新たな顧客獲得を図る。
- 3.6.8. 営業をしていない夜の時間帯でディナープラン（5,000 円程度）を販売し、レストラン独自のパーティープランを売り込み、会館の顔として認知度アップを図る。

### 3.7. レストラン エフ

- 3.7.1. レジシステムの変更により、会計時間の短縮化、料理提供の迅速化、レジ操作の簡素化、手書き伝票からの脱却が図れた。次の段階としてセルフオーダーシステムの実装を行う。ただし、当面はセルフオーダー希望のお客様とレジに並びたくないお客様について限定で運用する。その少し空いた時間を有効に使い、お客様サービスにより集力できるようにしていく。
- 3.7.2. この先の食材の高騰が見通しにくい中、現行料金体系で確実に利益を産む料理提供となっているかを確認できるよう、日々の売上げデータ分析、仕入れ金額を確認し、調理部と連携をとっていく。物価高騰がこのまま続くようであれば、さらなる価格改定を検討していく。
- 3.7.3. ランチ価格が上がったことでお客様が当館レストラン、料理に求めるものも変わってきていると思われるため限られた原価でいかにお客様を満足させることができるか、調理部と共に評価の高い同業他者店での盛り付けやサービスを積極的に勉強していく。
- 3.7.4. 人材の適時採用がなかなか難しいため少ない人員でもお客様サービスができる方法を考えていく。
- 3.7.5. 喫茶時間（14-17 時）の集客に力を入れ、季節のデザートやお客様が求める料理や飲み物を考えていく。

### 3.8. 四ッ谷 主婦会館カウンセリング室

- 3.8.1. カウンセリング事務担当  
カウンセリング事務担当者を1名から2名（他業務との兼務）とし、事務作業負担の軽減と土・日の運用も視野に入れ、取り組んでいく。
- 3.8.2. 従業員向けカウンセリング窓口  
各種ハラスメント相談窓口寄せられた訴えや悩みや相談を受けた際にその度合いによってカウンセラーとの連携を行い、カウンセラーによる従業員の心のケアを実施できるようにする。
- 3.8.3. カウンセラーによるセミナー等の開催  
会館の閑散期にカウンセラーによるセミナーや講演会を開催し、普段、利用しない方へ会館の存在を周知させ、今後の会場予約やカウンセリングにつなげていく。
- 3.8.4. 日本女性法律家協会との連携強化  
法的な助言が必要、あるいはそういった要望があるクライアントに対し、迅速且つ、的確な対応ができるように弁護士との連携を強化していく。定期的な会合を開き、難しい問題を抱えたクライアントへ適切な対応ができるよう意見交換をしていく。

### 3.9. dX チーム

- 3.9.1. 2025 年からレストランでテスト運用しているメニューごとの利益率分析を今後の宴会プランの価格改定に生かしていく。
- 3.9.2. 2024 年度未実施となった NAS での蓄積データをクラウドサーバーに移行する案件を進めるため、協

力会社と共に情報収集していく。移行によるメリットとして、データアクセス向上/セキュリティ強化/コスト削減/業務効率化/スケーラビリティ（規模感、拡張性）/災害対策/環境への配慮/運用負荷軽減があり、今後に向けて現状分析、移行計画の策定、クラウドサービスの選定を進めて行く。

- 3.9.3. 社内業務のデジタル化を進めることでペーパーレス化、ワークフローの自動化を内製ツールで推進してきたが限界も見えてきている。現在以上の機能・成果を求めるには費用の捻出が必須となり、各種補助金の活用を検討していく。2025年度より社会保険労務士のコンサルティング会社と協力し、当館のような一般財団法人でも利用できる補助金や、d Xのみならず総務関連で利用できる補助金や助成金についてコンサルティング会社の申請協力を得て進めていきたい。

### 3.10. 付帯・新規事業推進チーム

- 3.10.1. 2024年度同様、現行ビジネスの枠に捉われない新規事業の調査、企画を各部署へ提案する。物販、施設利用、教室などに加えて、①和室とピラティスの利用増加を目指す。②駐車場の修繕工事で降、貸出料金の改定を検討し、2026年度以降の収入を増やす。なお、工期中の駐車場売上げは減額が見込まれる。

会館の貸し会議室・宴会ビジネスを中心にこれまでの閑散期が減少傾向にあるものの、和室については空室状況がまだ続いており、一層の稼働率向上を図り、有効活用することで売上げ確保を目指す。

- 3.10.2. 2025年度年間目標を物販については18万円(対2024年度比119.8%)、施設については562万円(同87.6%)、教室については149万円(同100.7%)とし合計で729万円(同90.9%)とする。

### 3.11. 広報・宣伝活動

- 3.11.1. 2023年度からリニューアル運用としたHPでは制作会社と保守契約を締結し安全な運用を行っているが、コストに見合う運用とするべく別の業者への切り替えも検討する。また、Googleビジネスプロフィールの管理によって検索順位の上位を目指し、会館の知名度を上げる。

- 3.11.2. HPの会議・宴会サイトでの最新の情報発信やレストランサイトでのイベント情報の適宜発信に努める。

以上