

法人名：

田沢湖高原リフト 株式会社

設立年月日 昭和44年7月22日

1 法人の概要													
代表者職氏名	代表取締役社長 草薙 作博		資本金	391,725千円		県出資等額及び比率	179,250千円 (45.8%)		所管部課名	観光文化スポーツ部観光戦略課			
設立目的	スポーツ及びレクリエーション活動振興を図り、もって県民の健康増進および観光の振興に資する。												
事業概要	旅館業・特殊索道事業・食堂・売店・レンタルスキー・スキースクール・オートキャンプ場												
関連法令、県計画	なし												
役員数 (R6.7.1現在)	理事		監査役		評議員		計		職員数 (R6.4.1現在)	正職員	出向職員	臨時・嘱託	計
	常勤	非常勤	常勤	非常勤	常勤	非常勤	常勤	非常勤		12		19	31
	2	5	1	1			3	6	※役員と職員を兼ねている者の人数は、役員と職員の両方に計上し、職員数には括弧(内数)で表示。				

2 法人の行動計画(令和4～7年度)												
県関与のあり方	縮小・廃止	経営状況	健全化が必要	取組の方向性	・累積赤字の解消							
目標	○スキー場におけるファミリー層の取込やスポーツセンターにおけるスポーツ合宿の新規開拓等の新たな事業展開等により、累積赤字の解消に取り組む。 【目標】当期純利益R4年度：500千円、R5年度：1,500千円、R6年度：2,500千円、R7年度：3,500千円											
取組	○各年度共通 スキー場については、来場者の増加を図るため、ファミリー層の取込に向けた企画等を実施するほか、バックカントリーツアーの実施やスノーパークの充実等により、コア層・若年層等の取込みを目指す。また、グリーンシーズンの活用により、通年での誘客促進を図るため、電動アシストマウンテンバイクなどアクティビティの開発・提供に取り組む。 スポーツセンターについては、一般利用者へのPRを強化するとともに、県内外のスポーツ合宿及び教育旅行の積極的な誘致や野外活動をはじめとするセカンドスクールの利用を促進し、R4～7年度にかけて、毎年2,000人ずつの利用者増加を目指す。 オートキャンプ場については、ホームページのリニューアル等により情報発信の強化やWi-Fi環境等の受入環境の整備により集客を図る。 ○R4年度 バックカントリーツアーやスノーパーク整備など、R3年度から新たに実施した取組の効果を検証し、更なる誘客促進を図る。 【目標】スキー場冬季利用者：91,000人、スポーツセンター宿泊者：12,400人 ○R5年度 新型コロナウイルス感染症の収束が進み、スポーツ大会・合宿等開催の正常化が見込まれるため、営業強化により利用者の新規開拓に努める。加えて、グリーンシーズンにおける事業の強化を図る。 【目標】スキー場冬季利用者：91,350人、スポーツセンター宿泊者：14,400人 ○R6年度 インバウンドの回復が見込まれるため、海外への営業を強化し、利用者の増加を図る。 【目標】スキー場冬季利用者：91,700人、スポーツセンター宿泊者：16,400人 ○R7年度 前年までの取り組みを検証し、企画の充実、改善を行い誘客を図る。 【目標】スキー場冬季利用者：92,050人、スポーツセンター宿泊者：18,400人											

3 財務												
①損益計算書 (単位:千円)			②貸借対照表 (単位:千円)			<主な経営指標>						
区分	令和4年度	令和5年度	区分	令和4年度	令和5年度	項目	令和4年度	令和5年度	増減※			
売上高	392,211	453,423	流動資産	87,389	114,798	経常収支比率 (経常収益÷経常費用)	99.2%	104.5%	+5.2			
売上原価	35,751	42,626	固定資産	114,778	104,946	流動比率 (流動資産÷流動負債)	458.0%	374.7%	△83.2			
売上総利益	356,460	410,797	資産計	202,167	219,744	自己資本比率 (純資産計÷負債・純資産計)	58.6%	59.7%	+1.2			
販売費及び一般管理費	372,798	400,832	流動負債	19,081	30,634	有利子負債比率 (有利子負債÷純資産計)	2.8%		△2.8			
人件費(売上原価含む)	172,010	181,685	短期借入金			※端数処理の関係で増減が一致しないことがある。						
営業利益(損失)	△16,338	9,965	固定負債	64,693	57,892	<退職給与引当状況(単位:千円)>						
営業外収益	13,276	9,825	長期借入金	58,570	49,990	要支給額	引当額	引当率(%)				
営業外費用	91	47	負債計	83,774	88,526	6,883	5,600	81.4%				
経常利益(損失)	△3,153	19,743	資本金	391,725	391,725	※中小企業退職金共済制度へ加入しているが、要支給額はそれを除いた分。						
特別利益	3,500	64,873	利益剰余金等	△273,332	△260,507							
特別損失	2,491	65,442	純資産計	118,393	131,218							
法人税・住民税・事業税	3,504	6,349	負債・純資産計	202,167	219,744							
当期純利益(損失)	△5,648	12,825	※端数処理の関係で合計が一致しない場合がある。									

③県の財政的関与の状況(事業費補助・委託を除く) (単位:千円)												
区分	令和4年度	令和5年度	支出目的等									
年間支出												
年度末残高												

法人名：

田沢湖高原リフト 株式会社

I 自己評価

1 行動計画における目標及び取組の達成状況

【令和5年度実績】

- 当期純利益：12,825千円（前年度：△5,648千円、目標：1,500千円）
- スキー場冬季利用者：93,521人（前年度：96,573人、目標：91,350人）
- スポーツセンター宿泊者：11,812人（前年度：9,865人、目標：14,400人）
- オートキャンプ場利用者：6,601人（前年度：6,816人、目標：7,100人）

【自己評価】

○スキー場については、シーズン初め等の雪不足の影響があったが、多くの人に来てもらえる楽しいエリアづくりとして実施したスノーパークやキッズエリアの拡充、レストランメニューの充実に加え、秋田県プレミアム冬遊びクーポンの効果等により、行動計画に掲げた冬季利用者の目標を達成することができた。
 ○スポーツセンターについては、バスケットボールの大会を中心に自社イベントの実施や合宿・宿泊研修、野外体験学習等の営業活動により前年を上回る宿泊者を獲得したが、行動計画に掲げた目標には至らなかった。
 ○オートキャンプ場については、広告による情報発信やWi-Fi環境の整備・Web予約が認知されたことで、8月までは前年を上回る利用者数であったが、これ以降クマの出没の影響により、利用者目標を達成することができなかった。
 ○全体として、県内外への広報活動や新たなサービスの提供等による集客活動、各種料金の見直しによる値上げ等により、当期純利益が黒字に転換し、行動計画の目標を達成することができた。
 ○目標を達成することができなかった項目については、今後、利用客の新規掘り起こし等に取り組むことにより、達成に努めてまいりたい。

評価

A

2 経営状況

【令和5年度実績】

- 当期純利益：12,825千円（前年度：△5,648千円）
- 経常利益：19,743千円（前年度：△3,153千円）
- 営業利益：9,965千円（前年度：△16,338千円）
- 売上高：453,423千円（前年度：392,211千円）

【自己評価】

○当期純利益は、新型コロナウイルス感染症の5類への移行等により、外出機会の増加や宿泊を伴う利用客が増加したことにより、各施設とも黒字となり12,825千円の純利益となった。
 ○経常利益は、最低賃金の上昇による人件費の増、物価上昇による材料費の増、電気代上昇による水道光熱費の増が主な要因となり、原価・販売管理費の増え、雑収入が減ったものの19,743千円の黒字となった。
 ○営業利益は、経常利益と同様の理由から雑収入を除き、9,965千円の黒字となった。
 ○売上高は、新型コロナウイルスの収束傾向や各種集客への取組、県支援によるクーポン等の効果により、対前年61,212千円の増の453,423千円となった。
 ○法人全体として、原材料や原油価格上昇等による物価の高騰、賃金の上昇等の影響により販売管理費などの経費が上昇したものの、それを上回る収入を得ることができたため、黒字転換を図ることができたが、繰越損失金があることから、今後も収支改善に向けた更なる取組を行っていく必要がある。

評価

B

II 所管課評価

1 行動計画における目標及び取組の達成状況

【所管課評価】

○スキー場に関しては、雪不足の影響を受けながらも、スノーパークやキッズエリアの拡充など、インバウンドやファミリー層等の多様な利用者が満足できる取組を行っているほか、秋田県プレミアム冬遊びクーポンの活用等により、行動計画の目標を達成していることから、評価できるものである。
 ○スポーツセンターに関しては、1グループ当たりの人数が年々減少していることもあり目標には届かなかったものの、前期を20%程度上回る11,812人の実績となっている。
 ○オートキャンプ場に関しては、クマの出没などで一時来場者が減少したものの、利用者の満足度は高いことから、今後も積極的な情報発信を継続するなど、目標達成に向けた取組を推進していただきたい。

評価

A

2 経営状況

【所管課評価】

○人件費や光熱費などの販売管理費の支出増にもかかわらず、各種イベントの実施等により利用者を増やすなどして当期純利益が黒字に転換している。
 ○冬季だけではなく、グリーンシーズンの企画を実施しており、年間を通じて楽しめる施設づくりに取り組んでいると評価できる。

評価

B

III 委員会評価

総合評価 法人全体の取組・運営状況に関するコメント

A

○雪不足の影響のほか、物価上昇や賃金のベースアップ等のコントロールが難しい費用の増加がある中で、県内外への広報活動や新たなサービスの提供等の様々な取組により、当期純利益が黒字に転換した点は評価できるものである。

【委員からの提言】

- 経営上のリスクとして、今後も温暖化による雪不足の影響が考えられることから、雪が降らない期間の誘客に注力するなど、年間を通した誘客促進に取り組むことにより、繰越損失の圧縮を図ってもらいたい。
- スポーツセンターの宿泊者数については、他の宿泊施設とは異なるセールスポイントを確立・アピールすることにより、行動計画の目標達成に努めてもらいたい。
- クマの出没に伴うオートキャンプ場利用者への影響に関しては、スポーツセンターへの宿泊誘導を行うなど、今後の対応策の検討が必要と考える。

委員会評価を踏まえた対応方針

法人の対応方針

○スキー場は、県内容に加え隣県・首都圏等の県外からの利用者やインバウンドの誘客を図るとともに、銀嶺エリアの活用など年間を通じて利用できるメニューを増やしながら誘客に努めたい。
 ○スポーツセンターは、スポーツ関連行事と併せて、教育旅行や県外の大学の合宿利用の拡大に向けた営業活動を強化し、誘客に努めたい。
 ○オートキャンプ場は、クマの出没対策として周辺の栗の木の伐採など環境を整備し、クマの影響を受けにくい施設に改善して誘客に努めたい。

所管課の対応方針

【観光戦略課】

- 物価上昇や賃金のベースアップ等による影響が大きいため、経費の節減や業務の効率化を促していく。
- スキー場について、グリーンシーズンの誘客を促進するための取組を後押しするとともに、仙北市及び民間事業者等との連携を促し、県南エリアの観光の活性化につなげていく。

【スポーツ振興課】

- バスケットボール等を中心に県内外のスポーツ合宿・宿泊研修・教育旅行により前年を上回る宿泊者を得ている。今後は、行動計画の達成に向けて、一般利用者へのPRを強化するとともに、リピーター獲得を促していく。

法人名 田沢湖高原リフト(株)

①令和6年度計算書類等

法人所管課 観光戦略課

定 款

田沢湖高原リフト株式会社

田沢湖高原リフト株式会社定款

第 1 章 総 則

(商 号)

第 1 条 当社は田沢湖高原リフト株式会社と称する。

(目 的)

第 2 条 当社は次の事業を営むことを目的とする。

- 1 特殊索道事業
- 2 普通索道事業
- 3 旅館、食堂、売店等の事業
- 4 観光に関する事業
- 5 前各号の事業目的達成に必要な一切の事業

(本店の所在地)

第 3 条 当社は本店を秋田県仙北市に置く。

(公告方法)

第 4 条 当社の公告は電子公告の方法により行う。

第 2 章 株 式

(株式譲渡の制限)

第 5 条 当社の株式を譲渡するには、取締役会の承認を要する。

(株式総数)

第 6 条 当社が発行する株式の総数は、39,000 株とする。

(株式及び株券の種類)

第 7 条 当社が発行する株式はすべて記名式とし、株券は 1 株券、10 株券、100 株券、1,000 株券の 4 種とする。

(1 株の金額)

第 8 条 当社が発行する額面株式 1 株の金額は、金 10,000 円とする。

(株式の取扱)

第 9 条 株式の名義書換、質権の登録または抹消、信託財産の表示または抹消株券の再発行その他株式に関する取扱いについては、取締役会の定めるところによる。

(株主等の届出)

第 10 条 株主、登録質権者またはその法定代理人は、その住所、氏名および印鑑を当会社所定の様式により当会社に届出なければならない。届出事項に変更があったときも同様とする。

2 事項の届出をしないために生じた損害については、当会社はその責に任じない。

(基準日)

第 11 条 当会社は、毎営業年度末の株式名簿および実質株主名簿に記載または、記録されている株主をもって、その期の定時株主総会において株主の権利を行使すべき株主とみなす。

2 前項のほか必要があると認められたときは、取締役会の決議により、予め広告して、一定の日の株主名簿および実質株主名簿に記載または記録された株主または質権者をもって株主または質権者の権利を行使すべき者とみなすことができる。

第3章 株 主 総 会

(株主総会の招集)

第 12 条 定時株主総会は毎決算期日の翌日から3ヶ月以内に招集し、臨時株主総会は必要に応じ随時招集する。

2 株主総会は、法令に別段の定めある場合を除くほか、取締役会の決議に基づき社長が招集する。

3 社長に事故あるときは予め取締役会の定める順序により他の取締役が招集する。

(議会の議長)

第 13 条 株主総会の議長は社長がこれに当たる。ただし、社長事故あるときは取締役会の定める順序により他の取締役がこれに代わる。

(決議の方法)

第 14 条 株主総会の決議は、法令に別段の定めある場合を除くほか、発行済株式の総数の過半数に当る株主が出席し、その議決権の過半数を以てこれをなす。

(議決権の代理行使)

第 15 条 株主は、代理人を選任してその議決権を行使することができる。

2 前項の場合には、その代理人は代理権を証する書面を会社に提出しなければならない。

(議事録の作成)

第 16 条 株主総会における議事については、その経過の要領およびその結果を議事録に記載し、議長および出席した取締役がこれに記名捺印して会社に保存する。

第 4 章 役 員

(定 員)

第 17 条 当会社に取締役 15 名以内、監査役 3 名以内を置く。

(選 任)

第 18 条 取締役及び監査役は、株主総会がこれを選任する。但し、取締役選任決議は累積投票によらないものとする。

(任 期)

第 19 条 取締役及び監査役の任期は、その就任後取締役は第 2 回、監査役は第 4 回の定時株主総会の終了のとき満了する。

2 増員又は補欠のため選任された取締役の任期は、現任同役の残存期間とする。

3 補欠のため選任された監査役の任期は退任した同役の残存期間とする。

(代表取締役、役付取締役)

第 20 条 当社は、取締役会の決議により取締役会長 1 名、取締役社長（以下「社長」という）1 名、専務取締役若干名、常務取締役若干名を置くことができる。

2 取締役会長、社長ならびに専務取締役は会社を代表する。

3 社長は取締役会の決議を執行、会社業務の全般を統轄する。

4 専務取締役は社長を補佐し、社長事故あるときはその職務を代行する。

(顧問および相談役)

第 21 条 当社は、取締役会の決議により、顧問および相談役を置くことができる。

(報 酬 等)

第 22 条 取締役ならびに監査役の報酬および退職慰労金は、株主総会において定める。

第 5 章 取締役会

(組織、権限)

第 23 条 取締役会は取締役全員をもって組織し、法令または定款で定める事項その他会社の業務執行に関する重要事項を決定する。

(招集者および議長)

第 24 条 取締役会は社長が招集し、その議長となる。社長事故あるときは、予め取締役会の定める順序により他の取締役がこれにあたる。

(取締役会招集通知の短縮)

第 25 条 取締役会の招集通知は、各取締役会及び監査役に対し開催日の 5 日前までに発するものとする。但し、緊急の場合または各取締役及び監査役の同意があるときは、これを短縮することができる。

(決議の方法)

第 26 条 取締役会の決議は、取締役の過半数が出席してその取締役の過半数をもってこれを行う。

(議事録)

第 27 条 取締役会の議事については、その経過の要項およびその結果を議事録に記載し、出席した取締役及び監査役がこれに署名捺印して会社に保存する。

第 6 章 計 算

(営業年度)

第 28 条 当会社の営業年度は 6 月 1 日から翌年 5 月 31 日までとし、毎営業年度末日に決算を行う。

(利益金処分)

第 29 条 毎決算期の純益金に前期繰越金を加減したものを当期利益金とし、これを次の通り処分する。

1 利 益 準 備 金

1 退 職 手 当 積 立 金

1 役 員 賞 与 金

1 株 主 配 当 金

1 次 期 繰 越 金

2 前項のほか必要あるときは、特別の積立金として処分することができる。

(株主配当金)

第 30 条 株主配当金は毎決算期日現在の株主名簿記載の株主または登録質権者にこれを配当する。

2 前項の配当金は支払確定の日から 3 年を経過したときは当会社は支払の業務を免れるものとする。

3 未払配当金には利息を付さないものとする。

昭和 44 年 6 月 5 日

昭和 50 年 5 月 29 日 (昭和 49 年 4 月 2 日商法改正に伴い第 18 条、第 25 条、第 27 条を改正)

昭和 55 年 5 月 29 日 (第 28 条を改正)

昭和 63 年 7 月 15 日 (第 28 条を改正)

平成 2 年 8 月 23 日 (第 20 条 1 項を改正)

平成 10 年 12 月 22 日 (第 28 条を改正)

平成 18 年 8 月 22 日 (第 3 条、第 11 条、第 19 条を改正)

平成 19 年 8 月 21 日 (第 12 条を改正)

平成 29 年 9 月 11 日 (第 4 条を改正)

秋田県出資・出捐法人 役員名簿

法人名： 田沢湖高原リフト(株)

時 点： 令和6年6月1日

番号	役職名称	氏名	職名
1	代表取締役社長	草薨 作博	常勤
2	常務取締役	高橋 和宏	常勤
3	取締役	小松 鋼紀	秋田県観光文化スポーツ 部観光戦略課長
4	取締役	田口 知明	仙北市長
5	取締役	齋藤 善一	羽後交通株式会社 代表取締役社長
6	取締役	佐藤 和志	田沢湖・角館観光 協会名誉会長
7	取締役	三浦 久	生保内財産区管理 会会長
8	監査役	江畑斗志郎	常勤
9	監査役	高橋 正男	旧田沢湖町助役
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			

番号	役職名称	氏名	職名
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			
38			
39			
40			
41			
42			
43			
44			
45			
46			
47			
48			
49			
50			
51			
52			

第58期

事業計画書

令和6年6月1日から

令和7年5月31日まで

田沢湖高原リフト株式会社

58期（令和6年6月1日～令和7年5月31日）事業計画

I 経営方針

昨年は、コロナウイルスによる感染症が5月に2類から5類に引き下げられたことにより、社会全体がここ数年間の行動の制約から解放されコロナ以前の日常を取り戻そうという動きがいよいよ本格化し、観光・飲食業を中心に新たな人の流動が大いに期待される状況でスタートしました。

こうした中、当社の第57期（令和5年6月～令和6年5月）の営業は、スキー場については12月の降雪の遅れによりオープンが11日遅れ、2月には積雪不足でモーグルの大会が中止になるなど雪の少なさに悩まされたものの、「楽しいスキー場」づくりに向けた会社独自の企画や県の利用促進策の効果に加え、周辺のスキー場の雪不足もあり、年明け以降来場者が増加しシーズンを通した売上では前期を上回る実績となりました。また、スポーツセンターについてはコロナ禍以前のイベントがほぼ復活し、新たな宿泊者の掘り起こしも進んだことなどから、少子化により1グループあたりの利用人数が年々減少する中であって宿泊者数・売上ともに前年を大幅に上回る実績となり、この結果、最終的に会社全体として5期ぶりの黒字決算を達成することができました。

一方で、燃料費や電気料金の高騰、食材費の値上げ、施設・機械の修繕費の増大、人件費の負担拡大などにより、売上の増加に対する収支改善額の割合は前年実績を下回りました。最低賃金の大幅アップが国の方針として話題となるなど、今後も人件費の拡大が避けられないと見通される中では、より利益の出る経営構造への転換を急がなければならない状況となっております。

こうしたことから第58期では、アフターコロナの人の流動を的確に捉え、効果的な情報発信・営業活動によって一年を通じてより幅広いターゲットを対象とする稼げる事業体へのステップアップを目指し、行政や地域の事業者とも連携しながら田沢湖・田沢湖高原エリア全体の活性化に取り組んでいかなければなりません。

このためスキー場については、これまでのコア層を引き続きリピーターとして着実に受け入れることを基本としつつ、スキー経験の浅いお客様や幼児のいるファミリー層なども視野に入れ、グリーンシーズンも含め、県内はもとより近隣各県や首都圏、さらには海外からのお客様まで幅広く楽しめる場への転換を更に加速していきます。

スポーツセンターは、従来の大会・イベント・合宿等に加え、首都圏の大学等を新たなターゲットとして宿泊の誘致を行うとともに、平日の稼働率向上に効果的な教育旅行での利用を拡大するため、より魅力的な教育・体験プログラムを準備した上で、これまでの利用者への働きかけやエージェントによる利用客の掘りしに向けた営業活動を強化することとします。

オートキャンプ場については、アウトドアブームを追い風に引き続き利用者の拡大を図り、今期からグリーンシーズンの利用促進に取り組む「ぎんれいエリア」と連携して様々なアクティビティの提供に努め、夏場の売り上げの増大を目指します。

また、業務の運営にあたっては、「地域の役に立つ会社」としての意識を改めて社内で共有し、

「お客様第一主義」、「地域への貢献」を基本に、楽しい場づくりとあわせて公の施設の指定管理者としての使命である、公平・公正で安全・安心な管理運営に全力で取り組みます。

II 経営目標

◆総収入額	4億8千万円
◆スキー場利用者数	100,000人
◆スポーツセンター宿泊者数	13,500人
◆オートキャンプ場利用者数	7,300人
◆利用者満足度	85%以上

III 重点取方針

経営方針に基づき、上記の経営目標を達成するため、次の事項に重点的に取り組みます。

1 「より多くの人を訪れる楽しいエリア」づくり

- スキー場営業の基本である「魅力的で安全なゲレンデ」づくりや、ゲレンデ利用者の多様なニーズに応えられる「スノーパーク」等の充実を図り、スキーやスノーボードの初心者から上級者まで幅広い利用者を楽しんでもらえるスキー場づくりを進めます。
- また、昨シーズン新たに整備した「スノーランド」を様々な雪遊び体験ができるエリアとして更に充実させ、雪の降らない地域からのインバウンド客やスキー経験の浅い子供・若者・高齢者など幅広い来場者が楽しめる場として提供します。
- 魅力的なテナントの出店やメニューの改善・工夫等により、レストラン・ラウンジの魅力向上に努めるとともに、スキーセンターやゲレンデを活用した展示会、試食（飲）会、演奏会や、来場者を対象とした抽選会、子供たちやファミリーを対象としたイベント企画などを切れ目なく実施し、繰り返し訪れたくなる場づくりを進めます。
- 57期に大規模な施設整備を行った「ぎんれいハウス」については、併せて整備した眺望ブランコとともに周辺一帯を雪のない時期のサービス提供の拠点として整備します。今後、花の植栽や遊歩道・ドックランの整備、レンタルギアの充実、ベンチ・遊具の設置等を計画的に進めるほか、ハウス周辺をバーベキュー等のできるデイキャンプエリアとして提供するなど、グリーンシーズンの高原リゾート化を目指します。
- スポーツセンターでは、使いやすい大会・合宿等の場としての活用に加え、SDGsの観点を取り入れたより教育的価値の高い野外活動や教育旅行のプログラムを実践するため、人材育成支援や地域で活躍する方々との連携・協力、周辺のアウトドアコンテンツの活用等により、子供たちの環境保護や社会貢献意識を高めながら「楽しく学べる場」の提供を行います。

す。また、大学やスポーツクラブなどこれまで利用の少なかったターゲットへの働きかけを進め、利用者の間口の拡大に努めます。

- アウトドア関連事業者で組織する「秋田アウトドアベース」をプラットフォームとして、オートキャンプ場、スキー場などの多角的情報発信、施設やコンテンツの相互活用を進めるほか、スキーやスノーボードをしないノンスキーヤーをターゲットとした雪を楽しむコンテンツの造成を進めます。
- お客様の声や利用者アンケートの結果等を通してニーズや課題の把握に努め、楽しいエリアの実現と満足度の向上に向けて不断の改善を実施していきます。

2 「安全で快適なエリア」づくり

- シーズン前の索道施設・設備等の点検・巡回を徹底するとともに、現場スタッフやお客様からの指摘や意見を汲み上げ施設横断的な視点からの日常的な施設管理機能を強化し、不具合や損傷等の早期発見と修繕の迅速化を図ります。
- 施設設備の安全基準等を順守し適切な管理運営を行うことに加え、事故・緊急時の対応シミュレーションや防災訓練の実施、ヒヤリハット事例の共有等を進め、事故の未然防止と緊急時への対応を強化します。
- スキー場エリア外でのトラブルが後を絶たないことから、滑走可能な管理区域やローカルルールの順守を徹底するため、スキー場との境界周辺への周知看板の設置や、スキーセンター内での告知、ホームページ等での注意喚起を行います。
- 料飲部門については、引き続き施設の衛生対策の徹底と食品の安全管理、食品アレルギー対応、防火対策等に努めるとともに、利用ピーク時の極端な混雑を緩和するためオペレーションの改善・見直しを行います。
- 新型コロナウイルス感染症対策については、行動制限が解除され季節性インフルエンザと同じ5類となったものの、接客等の対応にあたっては引き続きマスクの着用を行い一定の感染防止対策を講じます。

3 「効果的な情報発信と誘客体制」づくり

- コロナウイルスによる行動制限がほぼなくなったことから、対面での営業活動を一層強化することとし、スキー場やスポーツセンター、オートキャンプ場一体で、これまでアプローチの薄かった県外の大学やインターナショナルスクールなども含め、学校・旅行エージェント・関係団体等に各施設の利活用を幅広く提案していきます。
- スキーシーズン以外の夏場も含め、ホームページやポスター・パンフレット等による情報発信に加え、利用者からのSNSによる発信強化のための写真スポットの設定・紹介や、これまで活用が十分でなかったパブリシティによる発信を拡大します。
- スポーツセンターについては、スキー教室や教育旅行、野外活動に加え、バスケットボールや剣道、卓球、吹奏楽、スポーツクラブなど、様々な活動の宿泊利用の誘致を図るほか、

国・県等の助成制度や会社独自の支援制度を活用し一般客も含めた利用客の新規掘り起しと拡大に努めます。

- インバウンドについては、オーストラリア、台湾、韓国、中国、タイなどをターゲットに、県や県観光連盟、東北観光推進機構等との連携による情報発信や、各種誘客支援事業の活用による営業活動を強化します。また、国やエリア毎のウインターリゾートに対するニーズの違いを踏まえ、スノーパーク・ツリーランなど多様な要望に応えられるメニューを用意するほか、台湾・東南アジアなど雪やスキーになじみの薄い地域のターゲットに対しては、昨年新たに開設したスノーランドを積極的に紹介して誘客を図ります。
- 行政、スキー関係団体、観光宿泊関係者等と連携し、ターゲットとする大会とその誘致時期を定めて引き続き全国規模の大会誘致に向けた営業活動を展開します。

4 「生産性が高く利益の出る経営体制」づくり

- 安定した黒字経営に向けて、引き続き「稼ぐ」（売上を増やす）、「削る」（経費を圧縮する）、「防ぐ」（不測の事故・支出を発生させない）の三つの視点を社内で徹底します。数値目標については部門・月次ごとに進捗状況の検証を行い、必要な見直しや対応策を講じ収益性の高い経営の実現に向けて取り組みます。
- 営業部門と業務部門との連携により、会社の資源（施設、人材、予算等）の効率的な活用を通じて生産性の向上に結び付けるとともに、活用可能な補助制度の情報収集を図りながら、県との役割分担や会社の収支見通し・資金繰り等に配慮しつつ、稼ぐ力の向上に向けた戦略的な投資を計画的に進めます。
- 燃料費・電気料・食材等の高騰や、今後予想される最低賃金の大幅なアップによる人件費上昇のリスクに対しては、必要最小限でかつ適切なコスト上昇分の価格転嫁を機動的に行えるよう、県や関係機関との継続的な協議を行っていきます。
- 適切な入札・仕入れ単価の見直しなど発注・調達工夫、予防的視点に立った施設・設備の維持管理、中長期的な計画に基づく修繕、原材料原価率の分析、電気・燃料使用量の抑制等による経費の節減を全社的に実施します。
- 計画的なジョブローテーションにより複数の業務を担当できる社員を育成し、各部門が相互に業務を補完できる社内体制の確立を早期に実現するため、新たな社員・スタッフの採用を行なうとともに、業務の平準化や負荷の均等化、リスク対応の円滑化を進めます。また、研修計画に基づく能力開発や、安全技術・接遇等の研修、資格取得への支援を通じて、実務に直結する社員の能力向上を図ります。
- 能力や実績に応じた社員の登用や社員の待遇改善により組織の活性化を図ります。また、業務シフトや人員配置の工夫により、時間外勤務・休日出勤の抑制、年次有給休暇の計画的取得など社員の心身の健康に配慮した経営を実践し、併せて、性別や年齢・国籍等にかかわらず多様な人材が活躍できるよう、「女性活躍促進」「高齢者の能力活用」「ハラスメントの防止」に向けた取り組みを推進します。

5 「地域に貢献できる会社」づくり

- 当社は県や市が出資する第3セクターとして、健全な余暇機会の提供や、アスリートの競技力向上・競技人口の底辺拡大、県民の健康増進や地域雇用の維持といった公益的な役割を期待されています。その一方で、冬季間においてはスキー場は田沢湖高原エリア最大の集客施設であり、県や地域の観光振興にとっても重要な役割を担っています。
- 今後、こうした役割を発揮し続けるためには、来場者を一層拡大し持続的に収益を確保できる安定した運営体制が不可欠となることから、当面、まずは施設の効率的な利活用を通じて可能な限りより多くのお客様の受入を進め、その上で、昨シーズンから顕著となってきたスキー場の繁忙期における極端な混雑を緩和するため、施設の受入機能の拡充・強化に向けた具体策を検討し、地域に欠かせない会社としての評価を揺るぎないものとするを旨と目指します。
- 仙北市、地域関係者、商工・観光・スポーツ関係団体等で構成する、スキー場を活用した大会等の誘致推進組織の機能を活用し、全国規模の大会やイベントの誘致を進め、スキー場の認知度向上とともに、地域全体の集客拡大と活性化に寄与していきます。また、大会等の実施にあたっては、地元実行委員会やボランティアなどの協力体制を構築し、地域一体となった運営を行います。
- 地域DMOや秋田アウトドアベース等との連携により、当社のスキー場やオートキャンプ場が、年間を通じた体験アクティビティの拠点エリアとして認識され、周辺の事業者との協調によりエリア全体の賑わい創出に貢献できるよう取り組みます。

IV 株主総会及び取締役会の開催

- 株主総会の開催 令和6年8月
- 取締役会の開催 令和6年7月 8月 11月 令和7年3月 5月

V 主な事業実施計画

1 各種大会の開催

たざわ湖スキー場及び田沢湖スポーツセンターにおいて、スキー、スノーボード、バスケットボール等の自主企画大会、共催大会等を開催し、スポーツの普及・振興と地域の活性化を図ります。

(1) スキー場関係

- 第50回東北地区医科歯科学学生スキー大会（1月）

- 秋田県中学校スキー大会（1月）
- 第55回大曲仙北小中学校スキー大会（1月）
- 2025 フリースタイルスキー秋田・田沢湖モーグル競技会（2月7日～9日）
- 第20回仙北市民スキー大会（2月）
- 第67回東日本医科学生総合体育大会スキー競技（3月3日～9日）
- J S B A全日本スノーボードジュニアテクニカル選手権（3月20日）
- J S B A公認G2第12回東北ジュニアCUP秋田大会（3月22日～23日）
- 秋田県スキー連盟指導者研修会（日程調整中）
- 第40回秋田県グランドチャンピオンスキー大会（GS・SL）（日程調整中）
- 第45回秋田県スキー技術選手権大会（日程調整中）
- 第24回秋田県シニア・レディーススキー技術選手権大会（日程調整中）
- 2025 たざわ湖ジュニアスキー技術選手権（日程調整中）
- 東北学生スキー技術選手権大会（日程調整中）

(2) スポーツセンター関係（主催・共催・後援事業）

- 第33回田沢湖スポーツセンター女子ミニバスケットボール大会（6月8日～9日）
- 大曲仙北小学生バスケットボール交流大会 5on5 & Mini Game（7月6日～7日）
- 小学生夏休み宿泊体験教室（7月24日～25日）
- 全国スポーツ少年大会（7月27日～30日）
- 高校大学U-15クラブ 女子バスケットボールサマーキャンプ（8月2日～4日）
- U-14クラブ 男子バスケットボールキャンプ（8月10日～11日）
- 山のはちみつ屋カップ小学生バレーボール合宿交流会（8月24日～25日）
- U-15 T O H O K Uバスケットボールキャンプ【女子】（9月7日～8日）
- 高校・U-15クラブ 男子バスケットボールオータムキャンプ（9月14日～16日）
- U-15 T O H O K Uバスケットボールキャンプ【男子】（9月21日～23日）
- 第45回高喜杯中学校女子バスケットボール大会（9月28日～29日）
- 第4回乳頭温泉郷カップ男子ミニバスケットボール大会（10月5日～6日）
- 第20回記念福原カップ女子ミニバスケットボール交歓大会（10月12日～13日）
- 第16回田沢湖スポーツセンターCUP 小学生バレーボール大会
(10月19日～20日)
- 第17回吉澤耕治杯中学校女子バスケットボール大会（11月9日～10日）
- 第4回秋田県スポーツ少年団ミニバスケットボール交流大会【女子の部】
(11月23日～24日)
- 第4回秋田県スポーツ少年団ミニバスケットボール交流大会【男子の部】
(11月30日～12月1日)
- U-15クラブ・高校男女バスケットボールキャンプ（12月7日～8日）

- 高校女子バスケットボールウィンターキャンプ（12月14日～15日）
- 第45回田沢湖スポーツセンター中学校男子バスケットボール大会
（12月21日～22日）
- 中学女子Kカップ・フレンドリーキャンプ・田沢湖杯 中学校女子バスケットボール大会
（12月26日～28日）
- 第31回田沢湖 クロスカントリースキー大会・第26回秋田県スポーツ少年団競技別スキー交流会
（2月15日～16日）
- 第4回東北ブロックスポーツ少年団ミニバスケットボール交流大会【女子の部】
（2月22日～23日）
- 第4回東北ブロックスポーツ少年団ミニバスケットボール交流大会【男子の部】
（3月1日～2日）
- 高校男子バスケットボールスプリングキャンプ（3月21日～23日）
- 第15回たざわ湖スキー場カップ女子ミニバスケットボール大会（4月予定）
- 第45回田沢湖スポーツセンター中学校男子バスケットボール大会（5月予定）
- 大野米蔵杯 第35回田沢湖スポーツセンター中学校女子バスケットボール大会
（5月予定）

2 指定管理施設の利用促進事業（自主事業等）

スキー教室や教育旅行、合宿誘致などに取り組み、施設の利用促進を図ります。

（1）スキー場関係

- 小中学生等を対象としたスキー教室の開催
- スキー強化選手等の合宿や講習会の受け入れ
- 県内の小学生等への無料リフト券の交付
- E-マウンテンバイクのレンタル事業の実施
- ミハラステラス・眺望ブランコ等を活用したぎんれいハウス周辺の賑わいの場の創出
- ゲレンデを活用した花の植栽、イベント（ハイクアンドフライ）等の実施
- 紅葉リフト、ぎんれいハウスを活用したカフェ、イベント等の実施
- スノーパークやスノーランド（チュービングゾーン・キッズエリア）の充実

（2）スポーツセンター関係

- 教育旅行や野外活動等の受け入れ（体験メニューの充実、指導スタッフの育成）
- 各種スポーツ（バスケットボール、剣道、卓球など）や吹奏楽等の合宿の受け入れ
- 夏休み宿泊体験教室、小学生冬休みスキー教室の開催
- 健康教室等の実施
- スキー場利用者や登山客などの受け入れ

(3) オートキャンプ場関係

- 自転車（ファットバイク、E-マウンテンバイク等）レンタルの実施
- ドッグランの設置
- ピザ窯の設置
- 工房の館の活用
- 地元アウトドア事業者（秋田アウトドアベース）との合同イベントの開催

3 施設管理運営事業

秋田県等から、公の施設等の指定管理者指定や業務委託を受けて、効率的かつ効果的な管運営を行います。

(1) 指定管理者制度による施設の管理運営事業

- 秋田県田沢湖スキー場の管理運営
- 秋田県立田沢湖スポーツセンターの管理運営
- 秋田県営田沢湖オートキャンプ場（仙北市縄文の森交流広場）の管理運営
- 秋田県営玉川園地駐車場の管理運営

(2) 秋田駒ヶ岳登山利用適正化協議会からの業務受託事業

- 秋田駒ヶ岳マイカー規制車両誘導事業

(3) 仙北市からの業務委託事業

- 水沢第2砂防堰堤ボルダリングウォール及び周辺施設管理業務
- 市道田沢湖スキー場線除雪業務

4 指定管理施設を使用した自主事業

秋田県から行政財産の目的外使用許可を受けて、たざわ湖スキー場及び田沢湖スポーツセンターのレストランや食堂、売店の運営を行い、施設利用者の利便性の向上と収入の確保を図ります。

(3) 収支予算

自 令和6年6月1日

至 令和7年5月31日

(単位:千円)

科 目	金	額
売 上 高		
売 上 高	481,027	481,027
売 上 原 価		
売 上 原 価	44,818	44,818
売上総利益		436,209
販売費及一般管理費	423,187	423,187
営業利益		13,022
営業外収益		
受取利息	1	
雑収入	783	784
営業外費用		
支払利息	0	
雑損失	0	0
経常利益	13,806	13,806
特別利益		0
特別損失		0
税引前当期純利益		13,806

法人名 田沢湖高原リフト(株)

②令和5年度計算書類等

法人所管課 観光戦略課

第 57 期

事業報告書(案)

令和 5 年 6 月 1 日から

令和 6 年 5 月 31 日まで

田沢湖高原リフト株式会社

事業報告書目次

	(ページ)
I 会社の現況に関する事項	1
1. 当事業年度における事業の経過と成果	1
(1) 事業の概況と主な実績	1
(2) スキー場部門の状況	4
(3) スポーツセンター部門の状況	6
(4) オートキャンプ場部門の状況	
(5) 収支の状況	8
II 会社の状況に関する事項	9
1 主な事業内容	9
2 株式の状況	9
3 従業員の状況	9
4 借入金の状況	9
5 取締役及び監査役	10
6 株主総会	10
7 商業登記	10
8 官庁事項	10
貸借対照表	11
損益計算書	12
個別注記表	13
株主資本等変動計算書	14

I 会社の現況に関する事項

1. 当事業年度における事業の経過と成果

(1) 事業の概況と主な実績

1) 全体的な状況

当社の57期の営業は、昨年5月に新型コロナウイルスによる感染症の位置づけが2類から5類に引き下げられたことにより、人の流動が本格的にコロナ以前の状況を取り戻し、観光・飲食業をはじめ国内外の経済活動の回復が期待される中でスタートしました。一方で、長引くウクライナ情勢や慢性化する国内の人手不足、急速に進んだ円安などにより燃料や電気料金が高止まりし、人件費や食料・日用品・諸材料の価格が軒並み高騰するなど、事業利益を確保するためにはこれまで以上の営業売上が求められる状況となっております。

このような状況の中、スポーツセンターでは新型コロナウイルス感染症の影響がようやく緩和してコロナ禍以前に実施されていたイベント・行事がほぼ復活し、加えて、新たな利用者や団体の掘り起こしも着実に進みました。最終的な宿泊者数は、少子化の進行により1グループあたりの人数が年々減少していることもあって目標の13,500人には届きませんでした。前期を20%程度上回る11,812人の実績となり収支も大幅に改善しました。

スキー場については降雪の遅れにより12月16日のオープン予定が11日遅れ、その後も2月中旬に雪不足でモーグルの大会が中止になるなど雪の少なさに悩まされたシーズンでしたが、お客様に喜んでいただくための独自企画の実施や県の利用促進策の効果、さらには周辺のスキー場の多くが雪不足でクローズとなったことなどもあって2月の売り上げが1月を超える実績となりました。このため入場者数ではオープン遅れの影響で前期をやや下回ったものの、県外客・インバウンド客の増加や各種料金の見直し等により、売り上げの面では前のシーズンを14%程度上回り、様々なコストが上昇する局面の中にあって前期以上の利益を確保することができました。

オートキャンプ場については、アウトドアブームが続く中で8月にはかつてない売上を記録するなど順調に経過しておりましたが、9月以降、施設周辺にクマが出没し予約のキャンセルが相次いだことなどから、利用者・売り上げともに前期をわずかに下回りました。

この結果、売上の面では、前期に比べスポーツセンターが約2千4百万円、スキー場が3千8百万円余りの増加となり、会社全体では約6千1百万円の増収となる4億5千3百万円の実績となりました。これにより会社としては5期ぶりの黒字決算を達成し、黒字額も42期以来の水準となる1千2百万円余りとなりました。

2) 重点取組方針の取り組み状況

- ①「多くの人に来てもらえる楽しいエリアづくり」については、快適なグレンデの整備やスノーパークの充実などによりグレンデ利用者の多様なニーズに対応するとともに、管理センター前にあった従来のキッズエリアを黒森グレンデのジャッジハウス脇に移したうえで、面積も数倍に拡大して様々な雪遊び体験のできる「スノーランド」として整備し、スキー・スノーボード愛好者だけでなくスキ

一経験の浅い子供・若者や雪の降らない地域からのインバウンド客など、幅広い方々が楽しめる場の提供に努めました。

また、レストランメニューの改善や新たなテナントの出店、スキーセンターやゲレンデを活用した各種イベントの開催、週末ごとのお楽しみ抽選会の実施等により、繰り返し訪れたいくなるスキー場づくりに取り組んだほか、デジタルパンフレットの導入やキャッシュレス決済・Web予約の利用によりサービスの機能向上と非接触での提供を進めました。

スポーツセンターでは、従来からの利用者に加え、教育旅行や野外活動等の体験型メニューの拡充や、スキー場、オートキャンプ場との連携によるアウトドアコンテンツの相互活用を進め、より魅力的な宿泊・体験施設として利用拡大に努めました。

加えて、お客様の声やアンケート結果を通してニーズや課題の把握に努め、サービスレベルの底上げに結び付けるとともに「笑顔と挨拶」の接客を進め満足度の向上に心がけました。

- ②「安全で快適なエリアづくり」については、シーズン開始前の点検と現場スタッフからの意見を踏まえた施設・機械等の日常点検や定期点検を適切に実施し、不具合の早期発見と迅速な修理・修繕を行うとともに、安全管理に関する情報やヒヤリハット事例等の共有、緊急時対応訓練や索道技術研修等を通じて、事故・トラブルの未然防止に対する意識の啓発や技術の向上に取り組みました。

スキー場内ではシーズン中のゲレンデパトロールを徹底し、危険箇所や滑走しにくいポイントの早期発見とその解消に努めたほか、スポーツセンターやオートキャンプ場周辺のこまめな草刈りや危険な樹木の伐採を行い、お客様に気持ちよく利用してもらえる環境の整備を心がけました。

また、スキー場エリア外での滑落や樹木への衝突といったトラブルの発生を防ぐため、ホームページやスキーセンター内での告知や、スキー場との境界周辺への周知看板の設置を行い、安全で快適にゲレンデを楽しめるよう対策を講じました。

コロナ感染症の位置づけは57期から5類に引き下げられましたが、引き続きマスクの着用や手指消毒の励行、室内の換気などにより一定の感染防止対策を継続しました。

- ③「効果的な情報発信と誘客体制づくり」については、コロナウイルスによる行動制限がほぼなくなったことから、県内に加え隣県、仙台圏、首都圏等への訪問営業を本格化し、スポーツセンターでの教育旅行・合宿等の誘致や、これまでアプローチの薄かったお客様への働きかけを強化しました。

インバウンド対応については、ホームページや施設内の案内表示の多言語化に加え、増加する外国人旅行者を取り込むため、県との合同による韓国スキーセミナーでの誘客・PR活動を実施したほか、県・県観光連盟、東北観光推進機構等が実施する商談会への出席や情報提供をこまめに実施しました。

また、スノーパークや新たに整備した雪遊び広場（スノーパーク）を積極的にアナウンスし、若年スノーボーダーやファミリー層の利用拡大に結び付けたほか、新たに仙台駅周辺でのスキー場のPR広告を実施し、仙台圏への働きかけを強化しました。

小学生への無料リフト券の配布やスキー教室への独自の支援を引き続き行い、コロナ禍で減少していたスキー教室による入場者の回復やスキー人口の底辺拡大をサポートし、中長期的な視点からの経営安定対策を継続的に実施しました。

(2) スキー場部門の状況

スキー場部門は、シーズン前の降雪が少なく予定より11日遅れの12月27日からの営業開始となりました。このためシーズンの営業日数は対前年で11日少ない96日間となり、入場者数は96,573人で対前年で3,051人減少しました。

一方で5月に新型コロナウイルス感染症が2類から5類に引き下げられたこともあり、県内外や国外からの人の流れが回復したことに加え、スノーパークやスノーランドの充実、各種スキー・スノーボード大会、学校関係のスキー教室の増加、利用料金の値上げの効果などにより、雪不足により営業日数は減少したものの売上収入は増加となりました。また、秋田県の支援によるプレミアム冬遊びクーポンや2月下旬に周辺スキー場の雪不足による営業終了等が、リフト券などの客単価の上昇や誘客促進につながり、増収の要因となりました。

2月下旬以降は積雪が少なかったものの、3月の気温が例年より低かったことなどにより終了予定日の3月31日まで通常営業できたことから、57期全体の収入は323,589千円となり、前年を37,487千円(13.1%)上回る事ができました。

インバウンドは前年の入場者1,410人に対して、本年は2,594人の実績となり外国人客の増加傾向が一段と鮮明となったほか、県内・県外の地域別来場者では県外が17.9%と前期から1.5%増加しており、来場者の広域化がさらに進み、県人口が減少する中で一定の売上げを確保できる要因となっております。

県内小学生に配布した無料リフト券の利用は児童数の減少もあり、2,566枚で前年を9.7%下回りました。今後は夏場の利活用を含め通年で誘客に取組み、経営の多角化と安定化を目指すこととしております。

①スキー場入場者数

単位 (人)

	今期	前期	増減	前年比
1 2 月	3,933	10,644	-6,711	37.0%
1 月	32,784	34,571	-1,787	94.8%
2 月	36,568	29,091	7,477	125.7%
3 月	20,236	21,303	-1,067	95.0%
4 月	0	964	-964	0.0%
合 計	93,521	96,573	-3,052	96.8%

②リフト輸送者数

単位 (人)

	今期	前期	増減	前年比
1 2 月	32,030	90,738	-58,708	35.3%
1 月	271,176	310,472	-39,296	87.3%
2 月	324,546	261,178	63,368	124.3%
3 月	175,540	175,043	497	100.3%
4 月	0	6,728	-6,728	0.0%
合 計	803,292	844,159	-40,867	95.2%

③スキー場部門収入

単位 (千円)

	今期	前期	増減	前年比
リフト収入	194,657	170,799	23,858	114.0%
ハウス収入	48,884	37,372	11,512	130.8%
レストラン収入	58,250	53,991	4,259	107.9%
スキー学校	10,259	11,127	-868	92.2%
玉川園地駐車場	3,328	3,296	32	101.0%
委託料収入	8,211	9,517	-1,306	86.3%
合 計	323,589	286,102	37,487	113.1%

I 会社の現況に関する事項

1. 当事業年度における事業の経過と成果

(1) 事業の概況と主な実績

1) 全体的な状況

当社の57期の営業は、昨年5月に新型コロナウイルスによる感染症の位置づけが2類から5類に引き下げられたことにより、人の流動が本格的にコロナ以前の状況を取り戻し、観光・飲食業をはじめ国内外の経済活動の賑わいの回復するのではないかと期待の中でスタートしました。一方で、長引くウクライナ情勢や慢性化する国内の人手不足、急速に進んだ円安などにより燃料や電気料金が高止まりし、人件費や食料・日用品・諸材料の価格が軒並み高騰するなど、事業利益を確保するためにはこれまで以上の営業売上が求められる状況となっております。

このような状況の中、スポーツセンターでは新型コロナウイルス感染症の影響がようやく緩和しコロナ禍以前に実施されていたイベント・行事がほぼ復活し、加えて、新たな利用者や団体の掘り起こしも着実に進みました。最終的な宿泊者数は、少子化の進行により1グループあたりの人数が年々減少していることもあって目標の13,500人には届きませんでした。前期を20%程度上回る11,812人の実績となり収支も大幅に改善しました。

スキー場については降雪の遅れにより12月16日のオープン予定が11日遅れ、その後も2月中旬に雪不足でモーグルの大会が中止になるなど雪の少なさに悩まされたシーズンでしたが、お客様に喜んでいただくための独自企画の実施や県の利用促進策の効果、さらには周辺のスキー場の多くが雪不足でクローズとなったことなどもあって2月の売り上げが1月を超える実績となりました。このため入場者数ではオープン遅れの影響で前期をやや下回ったものの、県外客・インバウンド客の増加や各種料金の見直し等により、売り上げの面では前のシーズンを14%程度上回り、様々なコストが上昇する局面の中にあって前期以上の利益を確保することができました。

オートキャンプ場については、アウトドアブームが続く中で8月にはかつてない売上を記録するなど順調に経過しておりましたが、9月以降、施設周辺にクマが出没し予約のキャンセルが相次いだことなどから、利用者・売り上げともに前期をわずかに下回りました。

この結果、売上の面では、前期に比べスポーツセンターが約2千4百万円、スキー場が約3千8百万円余りの増加となり、会社全体では約6千1百万円の増収となる4億5千3百万円の実績となりました。これにより会社としては5期ぶりの黒字決算を達成し、黒字額も42期以来の水準となる1千2百万円余りとなりました。

2) 重点取組方針の取り組み状況

①「多くの人に来てもらえる楽しいエリアづくり」については、快適なゲレンデの整備やスノーパークの充実などによりゲレンデ利用者の多様なニーズに対応するとともに、管理センター前にあった従来のキッズエリアを黒森ゲレンデのジャッジハウス脇に移したうえで、面積も数倍に拡大して様々な雪遊び体験のできる「スノーランド」として整備し、スキー・スノーボード愛好者だけでなくスキ

一経験の浅い子供・若者や雪の降らない地域からのインバウンド客など、幅広い方々が楽しめる場の提供に努めました。

また、レストランメニューの改善や新たなテナントの出店、スキーセンターやゲレンデを活用した各種イベントの開催、週末ごとのお楽しみ抽選会の実施等により、繰り返し訪れたいくなるスキー場づくりに取り組んだほか、デジタルパンフレットの導入やキャッシュレス決済・Web予約の利用促進によりサービスの機能向上と非接触での提供も進めました。

スポーツセンターでは、従来からの利用者に加え、教育旅行や野外活動等の体験型メニューの拡充や、スキー場、オートキャンプ場との連携によるアウトドアコンテンツの相互活用を進め、より魅力的な宿泊・体験施設として利用拡大に努めました。

加えて、お客様の声やアンケート結果を通してニーズや課題の把握に努め、サービスレベルの底上げに結び付けるとともに「笑顔と挨拶」の接客を進め満足度の向上に心がけました。

- ②「安全で快適なエリアづくり」については、シーズン開始前の点検と現場スタッフからの意見を踏まえた施設・機械等の日常点検や定期点検を適切に実施し、不具合の早期発見と迅速な修理・修繕を行うとともに、安全管理に関する情報やヒヤリハット事例等の共有、緊急時対応訓練や索道技術研修等を通じて、事故・トラブルの未然防止に対する意識の啓発や技術の向上に取り組みました。

スキー場内ではシーズン中のゲレンデパトロールを徹底し、危険箇所や滑走しにくいポイントの早期発見とその解消に努めたほか、スポーツセンターやオートキャンプ場周辺のこまめな草刈りや危険な樹木の伐採を行い、お客様に気持ちよく利用してもらえる環境の整備を心がけました。

また、スキー場エリア外での滑落や樹木への衝突といったトラブルの発生を防ぐため、ホームページやスキーセンター内での告知や、スキー場との境界周辺への周知看板の設置を行い、安全で快適にゲレンデを楽しめるよう対策を講じました。

コロナ感染症の位置づけは57期から5類に引き下げられましたが、引き続きマスクの着用や手指消毒の励行、室内の換気などにより一定の感染防止対策を継続しました。

- ③「効果的な情報発信と誘客体制づくり」については、コロナウイルスによる行動制限がほぼなくなったことから、県内に加え隣県、仙台圏、首都圏等への訪問営業を本格化し、スポーツセンターでの教育旅行・合宿等の誘致や、これまでアプローチの薄かったお客様への働きかけを強化しました。

インバウンド対応については、ホームページや施設内の案内表示の多言語化に加え、外国人旅行者の増加を取り込むため、県との合同による韓国スキーセミナーでの誘客・PR活動を実施したほか、県・県観光連盟、東北観光推進機構等が実施する商談会への出席や情報提供をこまめに実施しました。

また、スノーパークや新たに整備した雪遊び広場（スノーパーク）を積極的にアナウンスし、若年スノーボーダーやファミリー層の利用拡大に結び付けたほか、新たに仙台駅周辺でのスキー場のPR広告を実施し、仙台圏への働きかけを強化しました。

小学生への無料リフト券の配布やスキー教室への独自の支援を引き続き行い、コロナ禍で減少していたスキー教室による入場者の回復やスキー人口の底辺拡大をサポートし、中長期的な視点からの経営安定対策を継続的に実施しました。

④「生産性が高く利益の出る経営体制づくり」については、設定した数値目標をベースに月次や四半期ごとに「売上」「経費」の両面から経営状況の分析と課題の洗い出しを行い、これを社員全員が共有できるよう努めました。

57期はスキー場のオープンが遅れたことによりスキー部門の利用者数は前期をやや下回りましたが、スポーツセンターは対面での営業を本格的に再開したことにより前年を大幅に上回り、会社全体の売り上げでも、客単価アップの様々な取り組みの効果もあって前期から6千1百万以上の増収となりました。

一方で、燃料費・電気料・食材・諸材料の高騰や人件費の上昇、施設・機械の経年劣化に伴う突発的な修繕・修理費の増大などにより、売り上げの増加に対する利益割合は前期を下回っており、種々のコスト削減の取り組みにもかかわらず会社全体としては利益を確保しにくい構造となってきました。このため今後は、利用者の拡大策や適切な経費削減と併せて、コスト上昇分の価格への反映も含め来場者の消費単価の一層の向上に向けた取り組みを実施することが課題となっています。

また、給与面での待遇改善に加え、社員のスキルアップや業務に必要な資格取得を支援するとともに、業務シフトの工夫等による時間外勤務の抑制や有給休暇の取得促進、性別・年齢に関わらず能力と経験を効果的に発揮できる環境づくりを進め、会社全体の生産性向上や働きやすさの改善に向けた取り組みを進めました。

⑤「地域に貢献できる会社づくり」については、県や市などが出資する第3セクターとして、経営の安定に配慮しつつ、健全な余暇機会の提供やアスリートの競技力向上・スキー人口の底辺拡大など、当社に期待される公益的な役割を着実に果たすことに心がけました。

また、全国規模の大会やイベントの誘致、スキー場を中心として地域全体の交流人口の拡大や賑わい創出に結び付く企画を積極的に実施し、当社が、地域観光、とりわけ冬場の誘客に欠かせない地域の重要な集客施設であることを周辺観光事業者と共有できるよう努めました。

グリーンシーズンにおいても、田沢湖・田沢湖高原エリアの活性化に向けて「絶景カフェ田沢湖ミハラステラス」を期間限定で開設したほか、アウトドアコンテンツを提供する事業者で構成する「秋田アウトドアベース」をプラットフォームとする情報発信により、多彩なアクティビティの拠点として田沢湖・田沢湖高原エリアの活性化に向けた連携活動を進めました。

(2) スキー場部門の状況

スキー場部門は、シーズン前の降雪が少なく予定より11日遅れの12月27日からの営業開始となりました。このためシーズンの営業日数は対前年で11日少ない96日間となり、入場者数は96,573人で対前年で3,051人減少しました。

一方で5月に新型コロナウイルス感染症が2類から5類に引き下げられたこともあり、県外や国外からの人の流れが回復したことに加え、スノーパークやスノーランドの充実、各種スキー・スノーボード大会、学校関係のスキー教室の増加、利用料金の値上げの効果などにより、雪不足により営業日数は減少したものの売上収入は増加となりました。また、秋田県の支援によるプレミアム冬遊びクーポンや2月下旬に周辺スキー場の雪不足による営業終了等が、リフト券などの客単価上昇や誘客促進につながり、増収の要因となりました。

2月下旬以降は積雪が少なかったものの、気温が例年より低かったことなどにより終了予定日の3月31日まで通常営業できたことから、57期全体として、収入は323,589千円で、前年を37,487千円(13.1%)上回る事ができました。

インバウンドは前年の入場者1,410人に対して、本年は2,594人の実績となり外国人客の増加傾向が一段と鮮明となったほか、県内・県外の地域別来場者は県外が17.9%と前期から1.5%増加しており、来場者の広域化がさらに進み、県人口が減少する中で一定の売上げを確保できる要因となっております。

県内小学生に配布した無料リフト券の利用は児童数の減少もあり、2,566枚で前年を9.7%下回りました。今後は夏場の利活用を含め通年での誘客に取組み、経営の多角化と安定化に務めることとしております。

①スキー場入場者数

単位(人)

	今期	前期	増減	前年比
1 2月	3,933	10,644	-6,711	37.0%
1月	32,784	34,571	-1,787	94.8%
2月	36,568	29,091	7,477	125.7%
3月	20,236	21,303	-1,067	95.0%
4月	0	964	-964	0.0%
合計	93,521	96,573	-3,052	96.8%

②リフト輸送者数

単位(人)

	今期	前期	増減	前年比
1 2月	32,030	90,738	-58,708	35.3%
1月	271,176	310,472	-39,296	87.3%
2月	324,546	261,178	63,368	124.3%
3月	175,540	175,043	497	100.3%
4月	0	6,728	-6,728	0.0%
合計	803,292	844,159	-40,867	95.2%

③スキー場部門収入

単位(千円)

	今期	前期	増減	前年比
リフト収入	194,657	170,799	23,858	114.0%
ハウス収入	48,884	37,372	11,512	130.8%
レストラン収入	58,250	53,991	4,259	107.9%
スキー学校	10,259	11,127	-868	92.2%
玉川園地駐車場	3,328	3,296	32	101.0%
委託料収入	8,211	9,517	-1,306	86.3%
合計	323,589	286,102	37,487	113.1%

④リフト券種別売上げ実績

単位（枚）

項目	今期	前期	増減	前年比	備考
1日券	24,844	18,858	5,986	131.7%	大人、小学生増加、中高生、60歳以上減少
4時間券	0	13,070	-13,070	0.0%	廃止
5時間券	11,244	3,828	7,416	293.7%	すべての区分で増加。
1回券	6,925	4,063	2,862	170.4%	大人増加その他減少。
11回券	0	648	-648	0.0%	廃止
シーズン券	877	1,032	-155	85.0%	高校生2枚増。その他減少。

※小学生の無料リフト券（約3万7千枚配布）は、利用枚数は2,566枚で利用率は6.9%。

⑤インバウンド国別入場者数

単位（人）

月	国別						小計	昨年	昨年比
	欧米豪	韓国	台湾・中国	東南アジア	中東	その他			
12月	53	14	48	30	0	0	145	190	76.3%
1月	540	245	251	60	6	0	1102	514	214.4%
2月	461	337	289	21	7	0	1115	565	197.3%
3月	93	15	111	11	2	0	232	141	164.5%
合計	1,147	611	699	122	15	0	2,594	1,410	184.0%

⑥主な大会の開催状況

月日	大会名	参加者延べ人数
○ 令和6年1月12日～14日	第49回東北地区医科歯科学学生スキー大会	420人
○ 令和6年1月20日～21日	JSBA公認G2大会SAMURAI CAP	90人
○ 令和6年1月27日～28日	大曲仙北小中学校スキー大会	141人
○ 令和6年1月27日～28日	秋田県スキー技術選手権大会	72人
○ 令和6年2月10日～11日	第29回田沢湖クロスカントリースキー大会	107人
○ 令和6年2月12日	仙北市民スキー大会	53人
○ 令和6年2月16日～18日	全日本フリースタイルスキー秋田・田沢湖モーグル競技会	中止
○ 令和6年2月22日～25日	全日本スノーボードテクニカル選手権大会	390人
○ 令和6年3月4日～6日	東北学生スキー技術選手権大会	60人
○ 令和4年3月16日～17日	第36回秋田県グランドチャンピオンズスキー大会	135人
計		1,468人

(3) スポーツセンター部門の状況

スポーツセンター部門は、5月にコロナウィルス感染症が第5類に位置づけられたことにより、行事開催や宿泊が全体として回復基調となりました。各種大会や大仙仙北地域の小中学校・県内の支援学校などによる宿泊研修が増加したほか、吹奏楽部・陸上競技部やスキー部等の合宿利用もあり、6月から9月にかけての宿泊利用者は前年を大きく上回る状況で推移しました。10月は主催事業などの日程変更で宿泊実績が減少したもののその後は再び前年を上回り、11月までの前期の宿泊者実績は4,592人と前年より1,565人(51.7%)の増加となりました。

12月から1月は、雪不足でスキー場のオープンが遅れたことも影響し、合宿の団体や個人客のキャンセルがあり前年をやや下回りましたが、2月はスキー教室の利用が小・中学校・大学とも増え、個人の利用も堅調だったことから増加に転じ、3月は前年開催した中学男子バスケットボール大会が日程調整の都合により中止となったものの、4月以降、県内の小中学校に加え大学のゼミや仙台・盛岡方面の宿泊研修・野外活動での利用が活発となり、5月までの後期全体では、宿泊実績が7,220人となり、前年を382人上回りました。

これにより第57期合計の宿泊者は11,812人となり対前年で1,947人(19.7%)の増加、日帰り利用者は13,716人と対前年で517人(3.9%)の増加となり、収入の面でも前年を24,000千円近く上回ることができました。

今後は野外体験メニュー等の充実により教育旅行の一層の掘り起こしを行うとともに、少子化が進行する中で部活動や各種団体等のきめ細かな利用獲得に努力し、利用実績の確保・拡大に努めます。

①収入及び施設利用者数

単位(千円)

項目	今期	前期	増減	前年比	備考
スポーツセンター利用収入	26,459	22,600	3,859	117.1%	
イベント収入	1,267	1,206	61	105.1%	
食堂収入	43,688	36,513	7,175	119.7%	
売店収入	20,623	7,828	12,795	263.5%	
委託料収入	26,412	26,412	0	100.0%	
合計	118,449	94,559	23,890	125.3%	

項目	今期	前期	増減	前年比	備考
宿泊人員(人)	11,812	9,865	1,947	119.7%	
施設利用(人)	13,716	13,199	517	103.9%	
キャンプ宿泊(人)	0	0	0	#DIV/0!	

②イベント事業参加延べ人数

イベント種目	参加チーム	前年比	参加人員	前年比	宿泊人員	前年比
バスケットボール	287	78.0%	10,407	124.4%	4,559	202.9%
バレーボール	45	90.0%	1,104	84.7%	777	128.2%
スキー	1	50.0%	170	41.5%	0	0.0%
卓球	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	333	75.3%	11,681	111.5%	5,336	182.9%

③学校研修利用者数

地域	学校数	利用者(人)
大仙仙北	23	645
県内	11	755
岩手	2	249
宮城	7	1,139
埼玉	0	0
合計	43	2,788

種別	学校数	利用者(人)
小学校	15	434
中学校	19	1,999
大学	4	233
支援学校	5	122
合計	43	2,788

※56期は42校 「小3・大2校減、中6校増」

(4) オートキャンプ場

オートキャンプ場は、当初7月までの週末の天候不良によりやや利用客が伸び悩んだものの、アウトドアブームが続く中、8月には天候にも恵まれ過去最高の売り上げを記録するなど、概ね順調なスタートとなりました。しかしながら9月以降県内全域に熊の出没が頻発し、オートキャンプ場周辺でも熊が目撃されるようになった影響で、利用客のキャンセルが相次ぎ、キャンプ場の営業に支障が出る状況となり、対前年よりわずかに減収となりました。

クマの出没は施設周辺の栗が原因となっていると考えられたことから、シーズン終了後に仙北地域振興局の支援で、場内の栗の木9本を伐採し、翌年以降の営業に備えました。

①オートキャンプ場利用者数

単位（人）

	今期	前期	増減	前年比
6月	448	453	-5	98.9%
7月	893	1,308	-415	68.3%
8月	2,273	1,517	756	149.8%
9月	759	1,229	-470	61.8%
10月	551	956	-405	57.6%
11月	112	31	81	361.3%
4月	510	185	325	275.7%
5月	1,055	1,137	-82	92.8%
合計	6,601	6,816	-215	96.8%

②オートキャンプ場収入

単位（千円）

	今期	前期	増減	前年比
6月	796	820	-24	97.1%
7月	1,369	2,128	-759	64.3%
8月	3,646	2,271	1,375	160.5%
9月	1,478	2,282	-804	64.8%
10月	1,073	1,689	-616	63.5%
11月	214	96	118	222.9%
12月	3	21	-18	14.3%
4月	942	335	607	281.2%
5月	1,864	1,908	-44	97.7%
合計	11,385	11,550	-165	98.6%

(5) 収支の状況

総売上と主な販売管理費内訳

単位 (千円)

項目	今期	前期	増減	対前年	備考
総売上	453,424	392,211	61,213	115.6%	
スキー部門	323,589	286,102	37,487	113.1%	
スポーツセンター部門	118,449	94,559	23,890	125.3%	
オートキャンプ場部門	11,386	11,550	-164	98.6%	
売上原価	42,627	35,751	6,876	119.2%	
売上総利益	410,797	356,460	54,337	115.2%	
役員報酬	9,495	9,738	-243	97.5%	役員変更分減(8月分)
給与・賃金	151,916	146,600	5,316	103.6%	給与退職他減、賃金時給増
賞与	4,321	1,162	3,159	371.9%	0.9か月分・昇給分増
法定福利費	12,433	11,586	847	107.3%	人件費増・社保対象者2名増
福利厚生費	3,520	2,606	914	135.1%	退職金共済増
広告宣伝費	2,505	2,219	286	112.9%	広告・ラジオCM増
通信運搬費	2,162	2,190	-28	98.7%	電話料金減
水道光熱費	62,286	56,559	5,727	110.1%	電気、ガス代増
諸手数料	32,492	26,567	5,925	122.3%	レンタル・飲食手数料増
図書印刷費	1,456	1,279	177	113.8%	印刷物増
衛生費	5,360	5,096	264	105.2%	宿泊客・ごみ収集増
保険料	4,273	3,956	317	108.0%	スキー入場者保険増
修理費	35,107	34,258	849	102.5%	圧雪車・リフト修理代増
車両費	15,928	19,609	-3,681	81.2%	除雪車・草刈機修理・除雪燃料減
減価償却費	15,959	16,255	-296	98.2%	償却資産減
賃借料	12,143	12,103	40	100.3%	マイクロバスレンタル代増
その他	29,476	21,015	8,461	140.3%	退職給与引当金・被服費増
販管費合計	400,832	372,798	28,034	107.5%	

営業損益	9,965	△ 16,338 千円
営業外収益	9,825	13,276 千円
営業外費用	△ 47	△ 91 千円
経常損益	19,744	△ 3,153 千円
特別利益	△ 570	1,009 千円
法人税等	6,349	3,504 千円
当期損益	12,825	△ 5,648 千円

2 損益及び財産の推移

(単位；円)

回次	第54期	第55期	第56期	第57期
決算年月	R2.6.1~R3.5.31	R3.6.1~R4.5.31	R4.6.1~R5.5.31	R5.6.1~R6.5.31
売上高	275,178,296	325,980,439	392,210,700	453,423,491
経常利益	△ 49,827,691	△ 31,363,894	△ 3,153,477	19,743,608
当期純利益	△ 52,539,591	△ 34,406,194	△ 5,648,278	12,825,026
1株当たり当期純利益	△ 1,366	△ 895	△ 147	334
総資産	245,633,029	213,294,366	202,167,466	219,743,667
純資産	158,447,714	124,041,520	118,393,242	131,218,268
1株当たり純資産	4,121	3,226	3,079	3,413

II 会社の状況に関する事項

1 主な事業内容

特殊索道事業	リフト	7基（内2人乗り5基 4人乗り2基）
飲食店、売店業	スキーハウス	3棟 950席
旅館業（秋田県立田沢湖スポーツセンター）		宿泊定員246人

2 株式の状況

- ① 株式数 発行する株式の総数 39,000株
発行済株式総数 38,450株
- ② 株主数 88名
- ③ 大株主及び持株数、ならびに当該大株主への出資状況

株主名	持株数	持株比率	当社の出資状況
秋田県	17,500	45.5	なし
仙北市	6,000	15.6	なし
羽後交通株式会社	4,850	12.6	なし
生保内財産区	3,000	7.8	なし
株式会社秋田銀行	1,200	3.1	なし
株式会社北都銀行	1,200	3.1	なし
株式会社JTB	1,000	2.6	なし
ANAホールディングス株式会社	1,000	2.6	なし

3 従業員の状況

従業員数		平均年齢	勤続年数	
男	21名	52.9歳	10.8年	
女	10名	64.5歳	12.2年	
計	31名	56.7歳	11.2年	役員除く

4 借入金の状況

長期借入金	期末借入金残高 (円)	所有する 当社株式数	持株比率 (%)
北都銀行	58,570,000	1,200	3.1
計	58,570,000		

5 取締役及び監査役

① 代表取締役社長	(常 勤)	草薨 作博
② 常務取締役	(常 勤)	高橋 和宏
③ 取締役	(秋田県観光文化スポーツ部観光戦略課長)	小松 鋼紀
④ 取締役	(仙 北 市 長)	田口 知明
⑤ 取締役	(羽後交通株式会社代表取締役社長)	齋藤 善一
⑥ 取締役	((一社) 田沢湖・角館観光協会名誉会長)	佐藤 和志
⑦ 取締役	(生保内財産区管理会長)	三浦 久
① 監査役	(常 勤)	江畑斗志郎
② 監査役	(非 常 勤)	高橋 正男

6 株主総会

第56回定時株主総会	
開催日時	令和5年8月25日(金曜日)午前10時30分
開催場所	秋田市 アキタパークホテル
決議事項	<p>第1号議案 貸借対照表(令和5年5月31日現在)及び第56期損益計算書等の承認に関する件 ○ 原案のとおり承認可決されました。</p> <p>第2号議案 役員2名の退任に伴う候補者2名の選任に関する件 ○ 原案のとおり取締役1名・監査役1名選任され、就任しました。</p> <p>第3号議案 退任する常勤役員に対する退職慰労金の支払いに関する件 ○ 原案のとおり承認可決されました。</p>

7 商業登記

年 月 日	事 項

8 官庁事項

年 月 日	件 名	提出先
令和5. 10. 5	索道事業の再開届出書(1基) 水沢リフト	東北運輸局長
令和5. 12. 12	索道事業の再開届出書(5基) 水沢リフト外	東北運輸局長
令和6. 4. 5	索道事業の休止届出書(6基)	東北運輸局長

貸借対照表

(令和6年5月31日現在)

(単位；円)

科 目	金 額	科 目	金 額
(資産の部)		(負債の部)	
流動資産	114,798,302	流動負債	30,633,841
現金	1,657,943	買掛金	2,403,855
預金	106,477,217	未払金	10,944,490
売掛金	4,230,378	預り金	501,652
商品	772,856	仮受金	1,700,544
原材料	1,291,247	未払法人税	4,747,000
貯蔵品	368,661	入湯税	220,200
仮払消費税	0	未払消費税	1,536,100
未収入金	0	1年内返済長期借入	8,580,000
固定資産	104,945,365	固定負債	57,891,558
有形固定資産	97,729,881	長期借入金	49,990,000
土地	23,638,160	退給引当金	5,600,000
建物	47,026,599	リース債務	2,301,558
構築物	1,237,804	負債の部計	88,525,399
機械及装置	2,647,830	(純資産の部)	
車両運搬具	12,973,815	株主資本	131,218,268
工具器具備品	7,690,133	資本金	391,725,000
リース資産	2,515,540	利益剰余金	△ 260,506,732
無形固定資産	4,181,014		
電話加入権	1	繰越利益剰余金	△ 260,506,732
ソフトウェア	4,181,013	(うち当期純利益)	(12,825,026)
投資その他の資産	3,034,470		
投資有価証券	3,000,000		
リクル預託金	34,470		
		純資産の部計	131,218,268
資産の部計	219,743,667	負債純資産の部計	219,743,667

損 益 計 算 書

(令和5年6月1日から令和6年5月31日まで)

(単位；円)

科 目	金 額	
売上高 売上高	453,423,491	453,423,491
売上原価 売上原価	42,626,521	42,626,521
売上総利益		410,796,970
販売費及一般管理費	400,832,057	400,832,057
営業利益		9,964,913
営業外収益 受取利息	700	
雑収入	9,824,572	9,825,272
営業外費用 支払利息	46,577	
雑損失	0	46,577
経常利益		19,743,608
特別利益	64,872,491	64,872,491
特別損失	65,442,273	65,442,273
税引前当期純利益		19,173,826
法人税、住民税及び事業税		6,348,800
当期純利益		12,825,026

個 別 注 記 表

田沢湖高原リフト株式会社

自 令和5年6月1日

至 令和6年5月31日

1 重要な会計方針に係る事項に関する注記

資産の評価基準及び評価方法

たな卸資産の評価基準及び評価方法

商品・原材料・・・・・・・・・・最終仕入原価法による原価法

固定資産の減価償却の方法

有形固定資産・・・・・・・・定額法

無形固定資産・・・・・・・・定額法

リース資産・・・・・・・・リース期間定額法

引当金の計上基準

退職給与引当金

従業員の退職給付に備えるため、退職者の見通しを勘案し、
期末計画的に計上している。

収益及び費用の計上基準

収益については実現主義、費用については発生主義により認識している。

その他計算書類の作成のための基本となる重要な事項

消費税等の会計処理

税抜方式で計上している。

会計処理の原則又は手続きの変更

会計方針の変更

特記事項なし。

2 貸借対照表等に関する注記

有形固定資産の減価償却累計額 337,756,839 円

3 株主資本等変動計算書に関する注記

当事業年度末日における発行済株式の数 38,450 株

当事業年度末日における自己株式の数 0 株

株主資本等変動計算書

(令和5年6月1日から令和6年5月31日まで)

(単位；円)

株主資本		
資本金		
当期首残高	391,725,000	
当期末残高	391,725,000	
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金		
当期首残高	△ 273,331,758	
当期変動額 当期損益	12,825,026	
当期末残高	△ 260,506,732	
その他利益剰余金合計		
当期首残高	△ 273,331,758	
当期変動額合計	12,825,026	
当期末残高	△ 260,506,732	
利益剰余金合計		
当期首残高	△ 273,331,758	
当期変動額合計	12,825,026	
当期末残高	△ 260,506,732	
株主資本合計		
前期末残高	118,393,242	
当期変動額合計	12,825,026	
当期末残高	131,218,268	
純資産合計		
前期末残高	118,393,242	
当期変動額合計	12,825,026	
当期末残高	131,218,268	

監査報告書

田沢湖高原リフト株式会社、令和5年6月1日から令和6年5月31日までの第57期営業年度における取締役の職務の執行を監査するため、取締役会およびその他重要な会議に出席するほか取締役等から営業の報告を聞き、決算書類等を読覧し照合を行いました。また、会計帳簿等の調査を行い、計算書類および付属明細書につき検討を加えました結果、次のとおり報告します。

- 1 会計帳簿は、記載すべき事項を正しく記載し、貸借対照表および損益計算書の記載と合致していると認めます。
- 2 貸借対照表および損益計算書は、法令および定款に従い、会社の財産および損益の状況を正しく示しているものと認めます。
- 3 事業報告書は、法令および定款に従い、会社の状況を正しく示しているものと認めます。
- 4 付属明細書は、記載すべき事項を正しく示しており、指摘すべき事項は認められません。
- 5 取締役の職務遂行に関する不正の行為、または法令もしくは定款に違反する重大な事実はありません。

令和6年7月16日

田沢湖高原リフト株式会社

監査役

江畑 斗志郎



監査役

高橋 正 男

