

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及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 (R7.7.1現在)	取締役		監査役		評議員		計	職員数 (R7.4.1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	14		20	34
	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	<p>各年度共通</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>R4年度</p> <p>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。</p> <p>【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</p> <p>R5年度</p> <p>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。</p> <p>【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</p> <p>R6年度</p> <p>インパ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。</p> <p>【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</p> <p>R7年度</p> <p>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。</p> <p>【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</p>				

3 財務

損益計算書

(単位:千円)

区分	令和5年度	令和6年度
売上高	453,423	537,302
売上原価	42,626	54,191
売上総利益	410,797	483,111
販売費及び一般管理費	400,832	457,359
人件費(売上原価含む)	181,685	205,667
営業利益(損失)	9,965	25,752
営業外収益	9,825	6,877
営業外費用	47	404
経常利益(損失)	19,743	32,225
特別利益	64,873	0
特別損失	65,442	0
法人税、住民税・事業税	6,349	8,328
当期純利益(損失)	12,825	23,897

貸借対照表

(単位:千円)

区分	令和5年度	令和6年度
流動資産	114,798	150,880
固定資産	104,946	112,161
資産計	219,744	263,041
流動負債	30,634	43,248
短期借入金		8,580
固定負債	57,892	64,676
長期借入金	49,990	41,410
負債計	88,526	107,924
資本金	391,725	391,725
利益剰余金等	260,507	236,609
純資産計	131,218	155,116
負債・純資産計	219,744	263,040

端数処理の関係で合計が一致しない場合がある。

<主な経営指標>

項目	令和5年度	令和6年度	増減
経常収支比率 (経常収益÷経常費用)	104.5%	106.3%	+1.8
流動比率 (流動資産÷流動負債)	374.7%	348.9%	25.9
自己資本比率 (純資産計÷負債・純資産計)	59.7%	59.0%	0.7
有利子負債比率 (有利子負債÷純資産計)		32.2%	+32.2

端数処理の関係で増減が一致しないことがある。

<退職給与引当状況(単位:千円)>

要支給額	引当額	引当率(%)
7,507	9,600	127.9%

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。

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5年度	令和6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

自己評価

1 行動計画における目標及び取組の達成状況		2 経営状況				
【令和6年度実績】 当期純利益：23,897千円（前年度：12,825千円、目標：2,500千円） スキー場冬期利用者：102,771人（前年度：93,521人、目標：91,700人） スポーツセンター宿泊者：14,188人（前年度：11,812人、目標：16,400人） オートキャンプ場利用者：6,196人（前年度：6,601人、目標：7,300人）		【令和6年度実績】 当期純利益：23,897千円（前年度：12,825千円） 売上高：537,302千円（前年度：453,423千円） 営業利益：25,752千円（前年度：9,965千円） 経常利益：32,225千円（前年度：19,743千円）				
【自己評価】 スキー場については、シーズン当初から十分な降雪に恵まれ、営業日数が増加したことに加え、県外や海外へのプロモーション強化、スキー大会の誘致活動などにより、県外客、インバウンド客ともに増加し、行動計画に掲げる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、自主事業のスポーツ大会開催や体験メニューの充実による新たな団体の誘客、教育旅行、高校・大学の部活動合宿や大口のスキー大会の取り込みにより、宿泊者数は前年度を上回ったものの、行動計画に掲げる目標は達成できなかった。 オートキャンプ場は、クマの出没など屋外での活動が難しい中で、老朽化した設備の改修や栗の木の伐採など利用者が安心して滞在できる環境整備に努め、11月までの利用者は前年を上回ったが、4月・5月において、ゴールデンウィークや週末の雨天が影響し、利用客が大きく減少した。 スキー場の集客活動・営業日数増による利用人員増や、スポーツセンターの自主事業の誘客により、当期純利益については前年度を上回り、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、スポーツセンターの夏期の暑さ対策やオートキャンプ場のクマ対策による環境整備の継続、雨天時などの利用客の取り込み、平日の団体の誘客等により、達成に努めてまいりたい。		評価	A	【自己評価】 当期純利益は、新型コロナウイルス感染症が落ち着いた状況となり宿泊を伴う利用客の増加や冬季の安定した積雪と営業活動の効果等により、23,897千円の純利益となった。 売上高は、オートキャンプ場が11,011千円（対前年度：3.3%減）となり前年度から減となった一方、各種集客への取組や県支援による秋田県冬アソビ割の効果等により、スキー場は388,696千円（対前年度：20.1%増）、スポーツセンターは137,595千円（対前年度：16.2%増）となり、全体で対前年度18.5%の増となった。 営業利益は、利用者増による経費の増、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、燃料上昇による水道光熱費の増が主な要因となり、原価・販売管理費は前年度から増加（対前年度：13.8%増）となったが、これを上回る売上増加により、25,752千円の黒字となった。 経常利益は対前年度で雑収入の減と支払利息の増があったが、32,225千円の黒字となった。 法人全体として、2期連続で黒字決算とすることができた。今後も収支改善に向けた更なる取組を行っていき、繰越損失の解消に努めてまいりたい。	評価	B

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		2 経営状況				
【所管課評価】 スキー場事業は、プロモーション強化等の要因により令和6年度目標を達成しており、評価できるものである。 スポーツセンター事業は、目標には届かなかったが、スポーツ大会の開催や体験メニューの充実による新たな団体誘客、教育旅行等の取り込みにより、宿泊者数は前年度から20%程度の増となっている。 オートキャンプ場事業は、利用者が安心して滞在できる環境整備に努めたが、例年集客の多いゴールデンウィーク期間中の天候不順により、目標を達成できなかった。悪天候でも利用客を取り込むことができる環境を整備するなど、目標達成に向けた取組を推進していただきたい。		評価	A	【所管課評価】 物価高騰や賃金水準の上昇等により、原価・販売管理費が前年度から上昇したが、海外へのプロモーション強化等の誘客活動を実施した結果、利用者が増加し、前年度からの増収増益が達成されている。 引き続き、収支改善の取組を推進し、繰越損失の解消に努めていただきたい。	評価	B

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	県外や海外へのプロモーション強化、スポーツ大会の開催等により、スキー場冬期利用者数やスポーツセンター宿泊者数は大幅に増加し、2期連続の黒字決算及び増収を達成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ほしい。
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ほしい。
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、今後の対応策を検討してほしい。

委員会評価を踏まえた対応方針

法人の対応方針	所管課の対応方針
スキー場について、眺望プランク等を活用しグリーンシーズンの営業をさらに充実させるとともに、隣県・首都圏等の県外客やインバウンド客の拡大を図り、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整備を継続し、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。	【観光戦略課】 スキー場について、グリーンシーズンの誘客促進など、通年の利用に向けた取組を後押しし、県南エリアの観光の活性化につなげていく。 オートキャンプ場は、引き続き熊の出没対策を促しつつ、法人とともに利用者増に向け取り組んでいく。 【スポーツ振興課】 各種スポーツ等を通じた県内外からの合宿のほか、宿泊研修や教育旅行により前年度を上回る宿泊者数を獲得している。今後は、行動計画の達成に向けて、自主事業の充実を図るとともに平日の団体利用客の増加を促していく。

法人名 田沢湖高原リフト(株)

令和7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 電子公告の方法により行う。

<http://WWW.tazawako-ski.com/>

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7年7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	秋田県企画振興 部次長
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			
26			
27			

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			
53			
54			

第 59 期

事業計画書

令和 7 年 6 月 1 日から

令和 8 年 5 月 31 日まで

田沢湖高原リフト株式会社

59期（令和7年6月1日～令和8年5月31日）事業計画

I 経営方針

昨年は、日常生活でコロナウイルスの影響をほぼ感じられなくなる中で、世界的には様々な地政学的なリスクを抱えつつも緩やかな景気回復が進行し、国内でも経済活動や人の流動が本格的に回復するなど、観光・飲食事業者の多くにとって業績の拡大を大いに期待できる年となりました。

こうした中、当社の第58期（令和6年6月～令和7年5月）の営業は、スキー場では12月上旬から数回のまとまった降雪により、7年ぶりにオープン予定日を繰り上げて12月14日にプレオープンすることができました。オープン後も定期的な降雪に恵まれ、シーズンを通して雪不足の不安のない年となったことで県内外・国外から多くの方々においでいただき、48期以来となる来場者10万人を達成し売上も前年から2割程度増加しました。とりわけインバウンド客は前年からほぼ倍増し、欧米や豪州、アジア各地からの方々でゲレンデは年を追うごとに国際色を高めています。

スポーツセンターについては主要なイベントの開催がほぼコロナ以前の状況に回復したほか、教育旅行や東日本医科学学生総合体育大会等での利用者の拡大も進んだことなどから、少子化の進行により1グループあたりの利用人数は年々減少しておりますが、宿泊者数・売上ともに前年を上回る実績となりました。

この結果、最終的に会社全体として34期以来となる営業売上5億円を実現し、2期連続で黒字決算を達成することができる見通しとなりました。

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、売上増加分の大半がコスト増によって相殺され、特に、最低賃金の大幅アップが国の方針として取り上げられるなど、今後の人件費負担の増大が避けられない情勢では、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。

こうした中で第59期では、国内の人口減少の加速化やトランプ政権による世界経済の減速懸念といった状況にあって、これまで以上に国内外の人の流動をよりの確に捉えていかなければなりません。効果的な営業活動や情報発信、楽しく快適な環境づくりなどにより、幅広いターゲットから選ばれる施設へのステップアップを進めるとともに、行政や地域の事業者とも連携してこれをエリア全体の活性化に結び付けていく必要があります。

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進めてまいります。

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利用の誘致を目指すとともに、平日の稼働率向上に効果的な教育旅行を更に

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、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、コロナ以降のアウトドアブームはやや落ち着きつつあるものの、施設管理のレベルアップを図りながらリピーターの利用拡大に努めるとともに、「ぎんれいエリア」や他のアウトドア事業者と連携した様々なアクティビティの提供により、新たな利用者の掘り起こしを進めます。

また、業務の運営にあたっては、「地域の役に立つ会社」としての立ち位置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、楽しく魅力的な場づくりと、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	5億6千万円
◆スキー場利用者数	105,000人
◆スポーツセンター宿泊者数	14,500人
◆オートキャンプ場利用者数	7,500人
◆利用者満足度	85%以上

III 重点取組方針

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 「多くの人を訪れる楽しいエリア」づくり

- 県人口の減少や少子化が急速に進む中で、スキー場、スポーツセンター、オートキャンプ場の各施設について、県外・国外からの利用者を事業拡大のターゲットとして位置づけ、地元利用者とのバランスにも配慮しながら、多様な切り口からこれを推進します。
- スキー場については、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」等の拡充を図り、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環境を整備します。
- 昨シーズン新たに整備した「スノーランド」については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・高齢者なども楽しめる場として提供します。
- また、魅力的なテナントの出店やメニューの改善・工夫等によるレストラン・ラウンジの魅力向上に加え、スキーセンターやゲレンデを活用した展示会・試食（飲）会、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、繰り返し訪れたいくなる施設づくりを進めます。

- 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、今シーズンから本格的な食事のできるカフェレストランとし、眺望ブランコなど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、新たにウッドデッキを設置し、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实践する施設への機能向上を図ります。このため地域で活躍する方との連携・協力や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育みながら「楽しく学べる場」の提供を行います。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県内外のターゲットへの働きかけを進め、一般のお客様も含む利用者の多様化・広域化を進めます。
- 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

- 施設の老朽化が進む中で、お客様により安全で快適に過ごしてもらえよう、施設の不具合への迅速な対応とともに、施設設備の安全基準に沿った適切な管理運営やヒヤリハット事例の共有等より、トラブルの未然防止と緊急時の対応力を強化します。
- 特に索道施設については・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ご意見・ご指摘を汲み上げ、施設横断的な視点からの日常的な管理機能を強化し、不具合や損傷等の早期発見と県との役割分担による修繕の迅速化を図ります。また、混雑時の待ち時間の短縮や不正乗車の発生防止に向けた対応の検討を進めます。
- 近年、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へ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のオペレーションの改善・見直しを行います。
- スポーツセンターでは、きめ細かなメンテナンスや清掃の徹底により気持ちよく利用で

きる施設の提供に心がけるとともに、各部屋でのテレビ視聴環境の整備やスポットクーラーの増設による当面の暑熱対策などにより、施設全体の快適性の向上に努めます。

- コロナウイルスへの行動制限は季節性インフルエンザと同じレベルとなったものの、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

- コロナ禍の終息により再開した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当方からの情報提供に加え、利用者によるSNSでの発信強化に向けた写真スポットの設定・紹介や、パブリシティによる周知など、情報発信チャンネルの多元化を更に進めます。
- 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、欧米やオーストラリア、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連携し幅広いチャンネルでの情報発信に努めるとともに、各種商談会では必要に応じて現地にスタッフを派遣して効果的な営業活動を展開します。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、会社資源（施設、人材、予算等）の効率的な活用による生産性の向上を推進するとともに、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。また、必要に応じて新規社員を積極的に採用し事業の継

続・拡張に向けた人的基盤を強化します。

- 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・調達の工夫、予防的視点に立った管理や中長期的な計画に基づく修繕による施設・設備の長寿命化、原材料原価率の分析と見直し、電気や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、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、スキー場は冬季間における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、持続的に収益を確保できる安定した経営が欠かせません。このため、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していくことを目指します。
- 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集客拡大を通じて、地域全体の活性化に寄与していきます。また、来年3月に予定されている全日本技術選手権をはじめ各種大会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7年8月
- 取締役会の開催 令和7年7月 8月 11月 令和8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

- 秋田県スキー連盟指導者研修会（12月20日～21日）
- 第51回東北地区医科歯科学学生スキー大会（1月9日～11日）
- TSBA全日本テクニカル選手権東北地区大会（1月24日）
- TSBAシニア・ジュニアテクニカル選手権東北地区大会（1月25日）
- 第56回大曲仙北小中学校スキー大会（1月25日～26日）
- 2026秋田・岩手スキー技術選手権大会（1月31日～2月1日）
- 秋田県スキーテクニカルフェスティバル（2月7日～8日）
- 第21回仙北市民スキー大会（2月11日）
- TSBA全日本スノーボード選手権東北大会（2月15日～16日）
- 2026たざわ湖ジュニアスキー技術選手権（2月23日）
- 第63回全日本スキー技術選手権大会（3月4日～8日）
- TSBA東北マスターズ選手権大会（3月14日）
- TSBA東北ジュニアCUP（3月20日）
- JSBA第8回全日本ジュニアスノーボードテクニカル選手権大会（開催調整中）
- 秋田県グランドチャンピオンスキー大会（GS・SL）（開催調整中）
- 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34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
(5月31日～6月1日)

- 角館中学校女子バスケットボール部親の会招待 角館カップ 2025（6月7日～8日）
- 秋田県スポーツ少年大会（7月25日～27日）
- 夏休み小学生宿泊体験教室（7月29日～30日）
- 高校大学女子バスケットボールサマーキャンプ（8月1日～3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16日～17日）
- 高校男子バスケットボールオータムキャンプ（9月13日～15日）
- U-15 男子東北バスケットボールキャンプ（9月20日～21日）
- U-10 ミニバスケットボールキャンプ（9月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27日～28日）
- 第5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4日～5日）
- 第21回福原カップ女子ミニバスケットボール交歓大会（10月11日～12日）
- U-15 女子東北バスケットボールキャンプ（10月18日～19日）
- 第18回吉澤耕治杯兼第36回田沢湖カップ中学校女子バスケットボール大会
（10月25日～26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
（11月1日～2日）
- U-14 男子バスケットボール田沢湖キャンプ（11月8日～9日）
- 第47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
（11月22日～23日）
- 第5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29日～30日）
- 第5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】
（12月6日～7日）
- 高校女子バスケットボールウィンターキャンプ（12月13日～14日）
- フレンドリーKカップ兼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32回田沢湖クロスカントリースキー大会・第27回秋田県スポーツ少年団競技別
スキー交流会
（2月14日～15日）
- Gate cup “Super Five” 小学生男子バスケットボール5on5 田沢湖大会
（2月22日～23日）
- ヤングクラブ強化合宿「U14バレーボールスプリングキャンプ in 田沢湖」
（3月14日～15日）
- 高校男子バスケットボールスプリングキャンプ（3月20日～22日）
- 第16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 47 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（JNCC・デイキャンプ）等の実施
- ぎんれいハウスを活用したカフェレストラン、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
- 秋田県宮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
- 秋田県宮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業務

(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。

収支予算

自 令和7年6月1日

至 令和8年5月31日

(単位:千円)

科 目	金	額
売上高		
売上高	562,078	562,078
売上原価		
売上原価	58,665	58,665
売上総利益		503,413
販売費及一般管理費	476,966	476,966
営業利益		26,447
営業外収益		
受取利息	40	
雑収入	783	823
営業外費用		
支払利息	632	
雑損失	0	632
経常利益	26,638	26,638
特別利益		0
特別損失		0
税引前当期純利益		26,638

法人名 田沢湖高原リフト(株)

令和6年度計算書類等

法人所管課 観光戦略課

第 58 期

事業報告書

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

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58期は、世界経済が緩やかに拡大する中で、我が国の旅行・レジャー消費もコロナ禍以前の水準まで回復し、営業面ではビジネスチャンスの広がりを実感できる一年となりました。一方で、国内における深刻な人手不足や円安の進行、ウクライナ情勢の長期化、中国・北朝鮮による東アジアの地政学的なリスクの高まり、トランプ大統領による世界経済への減速懸念などが、直接・間接的に国内の物価上昇として跳ね返り、利用者の増加による売上げの拡大は実現しましたが、燃料費や人件費、食料・日用品・諸材料価格等の上昇により、利益確保のハードルが一段と高くなっていることを実感することとなりました。

こうした中で、スポーツセンターでは、予定した行事やイベントを着実に実施するとともに、新たな利用者や団体の掘り起こしが順調に進んだこと、東日本医科学生体育大会スキー競技会といった大口の団体利用があったことなどから、最終的な宿泊者数は、少子化により各種イベントの1グループあたりの人数が年々減少している中であって、前年を2割程度上回る14,188人となり、売上もコロナ禍前の水準の1億円を6期ぶりに上回ることができました。

スキー場については、12月以降十分な降雪に恵まれ、オープンを当初予定の12月21日から一週間前倒しするなど雪不足の不安を感じることもないシーズンとなりました。県外・海外へのプロモーション強化、会社独自のお楽しみ企画やノンスキーヤー向けのアトラクション、県の利用促進策などの効果により、客層の多様化がさらに進み県外客やインバウンド客の増加もあって、シーズン通しての来場者は10年ぶりに10万人を突破しました。売上げでも、リフト料金の値上げは見送りましたが、来場者の増加に加え売店・レストラン・レンタルといった周辺部門の実績拡大により、前年比で20%を超える増収となりました。

オートキャンプ場については、7月までは週末の天候不順により予約のキャンセルが相次ぎましたが8月以降は比較的天候にも恵まれ、昨年悩まされたクマの出没もなく概ね順調に推移しました。しかしながら、前年に利用者が多かった4月・5月の利用者が大きく減少するなど、月による利用者の変動が大きく、通年の利用実績では人数・売上ともに前年をわずかに下回りました。

この結果、前年比の営業売上は、スポーツセンターが約1千9百万円、スキー場が約6千5百万円の増加となり、会社全体では約8千3百万円の増収となる5億3千7百万円の実績となりました。これにより仕入額や管理費が増大する厳しい経営環境の中であって、会社として2年連続での黒字決算を達成し最終利益は2千3百万円余りと前期からほぼ倍増しました。

2) 重点取組方針の取り組み状況

①「より多くの人々が訪れ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拡充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、前年から黒森ゲレンデ前に開

設した「スノーランド」のメニューを増やして様々な雪遊び体験のできるエリアとし、スキー・スノーボード愛好者だけでなくスキー経験の浅い子供・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を提供しました。

また、レストランメニューの改善やオリジナルグッズの販売、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、キャッシュレス決済の拡充などによりサービスの向上を図りました。

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や、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・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、混雑対策としてオペレーションの改善にも取り組みました。

スポーツセンターやオートキャンプ場では、周辺のこまめな草刈りや危険な樹木の伐採などを行い、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、スノーボーダーやインバウンドの増加に伴い、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を防止するため、ホームページやスキーセンター内での告知、スキー場との境界周辺への周知看板の設置等を行い、より安全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、県や東北観光推進機構との連携により各種商談会やセミナーに積極的に参画し、たざわこスキー場のPRと情報提供に努めました。

また、昨年末に当スキー場での開催が決定した全日本技術選手権など、大規模なスキー競技会の誘致活動を通じて知名度の向上を図るとともに、スノーパークや新たに整備した雪遊び広場（スノーランド）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を進めました。

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、社員全員で共有しました。58期は、スキー場の降雪が順調でオープンを前倒しできたことなどにより来場者が10年ぶりに10万人を超え、スポーツセンターでは対面営業による新たな客層の掘り起こしも進んだことから、スキー場・スポーツセンターともに前年を大幅に上回る営業実績となったものの、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大きく下回りました。このため今後、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転嫁も含め来場者の消費単価の向上に向けた取り組みをきめ細かに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も寄与する銀嶺エリアの「ミハラステラス」を開設したほか、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の連携活動に取り組みました。

(2) スキー場部門の状況

スキー場部門は、12月以降まとまった降雪がありオープン予定を1週間前倒して12月14日からの営業開始となり、その後も定期的な降雪に恵まれたことから営業日数は昨シーズンより7日長い103日となりました。また営業日数の増加に加え、岩手・宮城や首都圏を中心とする県外客の増加やインバウンド客がほぼ倍増したことにより、シーズン全体の入場者は前のシーズンより9,250人多い102,771人となり48期以来となる10万人突破となりました。

また、スノーパーク・スノーランドの充実、各種スキー・スノーボード大会の開催、首都圏を含む学校関係のスキー教室の増加などにより利用者の多様化が進んだことや、東日本医科学生体育大会のスキー競技会が6年ぶりに田沢湖スキー場で開催されたこと、県の「秋田冬アソビ割」による支援の効果などにより、収益の柱となるリフト券価格は据え置いたものの、利用人数の増加により、リフト、レストラン、レンタル、売店等の各部門が前年を上回る実績となり、最終的にスキー部門全体の売り上げは前シーズンから6千万円以上増加し388,696千円となりました。

来場者の内訳をみると、インバウンドは前年の入場者2,594人に対して本年は5,169人とほぼ倍増しており、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18.5%とさらに増加しており、特に岩手県や首都圏等の東北以外からの来場者が増えています。来場者の広域化は県人口が減少する中で前年以上の売上げを確保できる要因となっており、今後の利用者の拡大に向けては、県外・国外の方々やノンスキヤーをターゲットとして位置づけ、スキー場来場者の一層の広域化と訪問目的の多様化を目指すこととしております。

県内の小学生に配布している無料リフト券の利用枚数は2,549枚と前年とほぼ同数となりました。

①スキー場入場者数

単位 (人)

	今期	前期	増減	前年比
1 2 月	13,018	3,933	9,085	331.0%
1 月	38,186	32,784	5,402	116.5%
2 月	30,858	36,568	-5,710	84.4%
3 月	20,709	20,236	473	102.3%
4 月	0	0	0	#DIV/0!
合 計	102,771	93,521	9,250	109.9%

②リフト輸送者数

単位 (人)

	今期	前期	増減	前年比
1 2 月	101,184	32,030	69,154	315.9%
1 月	346,850	271,176	75,674	127.9%
2 月	293,929	324,546	-30,617	90.6%
3 月	187,204	175,540	11,664	106.6%
4 月	0	0	0	#DIV/0!
合 計	929,167	803,292	125,875	115.7%

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	221,637	194,657	26,980	113.9%
ハウス収入	66,693	48,884	17,809	136.4%
レストラン収入	72,864	58,250	14,614	125.1%
スキー学校	13,554	10,259	3,295	132.1%
玉川園地駐車場	3,875	3,328	547	116.4%
委託料収入	10,073	8,211	1,862	122.7%
合 計	388,696	323,589	65,107	120.1%

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	26,753	24,844	1,909	107.7%	大人、中高生、60歳以上増加 小学生減少
5時間券	13,479	11,244	2,235	119.9%	すべての区分で増加。
1回券	8,891	6,925	1,966	128.4%	すべての区分で増加。
シーズン券	870	878	-8	99.1%	高校生、シニア、ゴールド微増。その他減少。

※小学生の無料リフト券（約35,744枚配布）は、利用枚数は2,547枚で利用率は7.1%。（前年6.9%）

⑤インバウンド国別入場者数

単位 (人)

月	国別						合計	昨年	昨年比
	欧米豪	韓国	台湾・中国	東南アジア		その他			
12月	135	28	122	68		17	370	145	255.2%
1月	902	250	728	166		22	2,068	1,102	187.7%
2月	955	314	693	170		7	2,139	1,115	191.8%
3月	250	12	279	44		7	592	232	255.2%
58期 合計	2,242	604	1822	448		53	5,169	2,594	199.3%
57期 合計	1,147	611	699	122		15	2,594		

⑥主な大会の開催状況

月日	大会名	参加者延べ人数
○ 令和7年1月3日～5日	第50回東北地区医科歯科学学生スキー大会	365 人
○ 令和7年1月10日～11日	秋田県中学校スキー大会	90 人
○ 令和7年1月18日～19日	TSBA サムライCUP	130 人
○ 令和7年1月24日	TSBA 全日本テクニカル選手権 東北大会	110 人
○ 令和7年1月25日～26日	大曲仙北小中学校スキー大会	212 人
○ 令和7年1月25日～26日	秋田・岩手スキー技術選手権大会	144 人
○ 令和7年2月7日～9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	170 人
○ 令和7年2月11日	第20回仙北市民スキー大会	46 人
○ 令和7年2月15日～16日	第31回田沢湖クロスカントリースキー大会	95 人
○ 令和7年2月22日～25日	全日本スノーボード選手権大会 東北大会	115 人
○ 令和7年2月26日～28日	東北学生スキー技術選手権大会	84 人
○ 令和7年3月3日～10日	第67回東日本医科学生総合体育大会 スキー競技	2,027 人
○ 令和7年3月15日～16日	第40回秋田県グランドチャンピオンズスキー大会	134 人
計		3,722 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、コロナウイルス感染症の影響がほぼなくなり、各種行事の開催や宿泊者数の回復が進んだ一年となりました。各種大会はコロナ禍前のレベルで開催され、地域の小中学校などの宿泊研修や、これまで少なかった高校・大学の吹奏楽部・陸上部・剣道部・スキー部等の合宿利用や、外国人を含む一般客の利用拡大などにより、宿泊者数の拡大と利用者の多様化が着実に進行しました。

こうした中で6月から11月にかけては、7月に全国スポーツ少年大会の宿泊が冷房施設のあるホテルに変更されるという想定外の事態はありましたが、それ以外の月は概ね前年を上回り、11月までの前期の宿泊者数は5,322人となり、前年より730人(15.9%)上回りました。

また12月以降は、イベント・教育旅行での宿泊が順調だったことに加え、早めの降雪によりスキー客の利用が増加したこと、スキー教室の利用が小・中学校や大学で増えたこと、さらには3月に東日本医科学生体育大会スキー競技が6年ぶりに当スキー場で開催され大口の団体利用となったことなどから、5月までの後期の宿泊者数は8,866人と前年を大幅に上回る1,646人(27.0%)の増加となりました。

これにより、第58期合計の宿泊者は14,188人と対前年で2,376名(20.1%)の増加となり、日帰り利用者も15,356名と対前年で1,640人(12.0%)増加したことから、収入の面でも前年を19,146千円(16.2%)上回る実績となりました。

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	32,162	26,459	5,703	121.6%	
イベント収入	1,595	1,267	328	125.9%	
食堂収入	55,092	43,688	11,404	126.1%	
売店収入	22,334	20,623	1,711	108.3%	
委託料収入	26,412	26,412	0	100.0%	
合計	137,595	118,449	19,146	116.2%	

項目	今期	前期	増減	前年比	備考
宿泊人員(人)	14,188	11,812	2,376	120.1%	
施設利用(人)	15,356	13,716	1,640	112.0%	
キャンプ宿泊(人)	258	0	258	#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	400	139.4%	11,123	106.9%	4,708	103.3%
バレーボール	54	120.0%	1,284	116.3%	1,119	144.0%
スキー	1	100.0%	235	148.8%	0	#DIV/0!
卓球	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	333	136.3%	12,642	130.8%	5,827	124.4%

③学校研修利用者数

地域	学校数	利用者(人)
大仙仙北	16	532
県内	6	303
岩手	1	206
宮城	9	1,644
埼玉	1	19
合計	33	2,704

種別	学校数	利用者(人)
小学校	10	481
中学校	17	2,078
大学	1	19
支援学校	5	126
合計	33	2,704

(4) オートキャンプ場部門の状況

オートキャンプ場は、6月から7月までは週末の天候不良により利用状況が振るわなかったものの、8月は天候にも恵まれ、月単位では過去最高の売り上げとなった昨年の8月の実績に迫る状況となりました。9月以降は前年に悩まされたクマの出没もなく、湖畔のアウトドア団体との連携等により利用者数・売上ともに概ね順調に経過しましたが、翌年4～5月は休日の日並びの悪さやゴールデンウィーク・週末の天候不良などにより、利用客のキャンセルが相次ぎ、58期全体では利用者数・売上ともに前年をわずかに下回りました。

また、周辺のクマの出没には依然警戒が必要だったことから、敷地周辺の栗の木の伐採や下刈りによる環境整備を行い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	500	448	52	111.6%
7月	621	893	-272	69.5%
8月	2,165	2,273	-108	95.2%
9月	994	759	235	131.0%
10月	817	551	266	148.3%
11月	236	112	124	210.7%
4月	180	510	-330	35.3%
5月	683	1,055	-372	64.7%
合計	6,196	6,601	-405	93.9%

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	941	796	145	118.2%
7月	1,073	1,369	-296	78.4%
8月	3,543	3,646	-103	97.2%
9月	1,901	1,479	422	128.5%
10月	1,532	1,073	459	142.8%
11月	452	214	238	211.2%
12月	7	3	4	233.3%
4月	346	942	-596	36.7%
5月	1,216	1,864	-648	65.2%
合計	11,011	11,386	-375	96.7%

(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	58期	前期	増減	対前年	備考
総売上	537,302	453,424	83,878	118.5%	
スキー部門	388,696	323,589	65,107	120.1%	
スポーツセンター部門	137,595	118,449	19,146	116.2%	
オートキャンプ場部門	11,011	11,386	-375	96.7%	
売上原価	54,191	42,627	11,564	127.1%	
売上総利益	483,111	410,797	72,314	117.6%	
役員報酬	9,455	9,495	-40	99.6%	常勤監査役1カ月分減
給与・賃金	174,498	151,916	22,582	114.9%	給与5名増、賃金時給、日数増
賞与	5,685	4,321	1,364	131.6%	0.1か月分・昇給分増
法定福利費	12,481	12,433	48	100.4%	人件費増・社保対象者5名増
福利厚生費	3,548	3,520	28	100.8%	健康診断人員増
広告宣伝費	2,392	2,505	-113	95.5%	デジタルリーフレット制作減
通信運搬費	2,175	2,162	13	100.6%	電話料金増
水道光熱費	66,772	62,286	4,486	107.2%	電気、ガス代増
諸手数料	46,644	32,492	14,152	143.6%	レンタル・飲食手数料増
図書印刷費	1,726	1,456	270	118.5%	リーフレット等印刷物増
衛生費	5,740	5,360	380	107.1%	宿泊客・ごみ収集増
保険料	5,273	4,273	1,000	123.4%	自動車・スキー入場者保険増
修理費	39,984	35,107	4,877	113.9%	圧雪車・温泉器具修理代増
車両費	24,846	15,928	8,918	156.0%	除雪車車検・整備、軽油使用増
減価償却費	19,012	15,959	3,053	119.1%	マイクロバス等償却資産増
賃借料	5,232	12,143	-6,911	43.1%	圧雪車・マイクロバスレンタル減
その他	31,896	29,476	2,420	108.2%	利用客増による消耗品等の増
販管費合計	457,359	400,832	56,527	114.1%	

営業損益	25,752	9,965 千円
営業外収益	6,877	9,825 千円
営業外費用	404	△ 47 千円
経常損益	32,225	19,744 千円
特別利益	0	△ 570 千円
法人税等	8,328	6,349 千円
当期損益	23,897	12,825 千円

2 損益及び財産の推移

(単位：円)

回次	第55期	第56期	第57期	第58期
決算年月	R3.6.1～R4.5.31	R4.6.1～R5.5.31	R5.6.1～R6.5.31	R6.6.1～R7.5.31
売上高	325,980,439	392,210,700	453,423,491	537,301,592
経常利益	△ 31,363,894	△ 3,153,477	19,743,608	32,225,593
当期純利益	△ 34,406,194	△ 5,648,278	12,825,026	23,897,493
1株当たり当期純利益	△ 895	△ 147	334	622
総資産	213,294,366	202,167,466	219,743,667	263,040,524
純資産	124,041,520	118,393,242	131,218,268	155,115,761
1株当たり純資産	3,226	3,079	3,413	4,034

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	23名	53.6歳	8.8年	
女	11名	56.5歳	8.6年	
計	34名	54.3歳	8.7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	49,990,000	1,200	3.1
計	49,990,000		

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57回定時株主総会	
開催日時	令和6年8月30日(金曜日)午前10時00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6年5月31日現在)及び第57期損益計算書等の承認に関する件</p> <p>○ 原案のとおり承認可決されました。</p> <p>第2号議案 取締役全員の任期満了に伴う候補者7名の選任に関する件 監査役1名の任期満了に伴う候補者1名の選任に関する件</p> <p>○ 原案のとおり取締役7名・監査役1名選任され、就任しました。</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6. 12. 10	索道事業の再開届出書(6基) 水沢リフト	東北運輸局長
令和7. 4. 3	索道事業の休止届出書(7基)	東北運輸局長

貸借対照表

(令和7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	150,879,801	流動負債	43,248,449
現金	5,246,178	買掛金	4,465,793
預金	134,842,709	未払金	10,305,135
売掛金	8,121,402	預り金	1,622,921
商品	725,269	仮受金	0
原材料	1,599,944	未払法人税	5,154,200
貯蔵品	344,299	入湯税	319,800
仮払消費税	0	未払消費税	12,800,600
未収入金	0	1年内返済長期借入	8,580,000
		固定負債	64,676,314
固定資産	112,160,723	長期借入金	41,410,000
有形固定資産	106,638,063	退給引当金	9,600,000
土地	23,638,160	リース債務	13,666,314
建物	45,355,083	負債の部計	107,924,763
構築物	1,031,529	(純資産の部)	
機械及装置	5,687,253	株主資本	155,115,761
車両運搬具	11,846,330	資本金	391,725,000
工具器具備品	6,252,728	利益剰余金	△ 236,609,239
リース資産	12,826,980		
無形固定資産	2,488,190	繰越利益剰余金	△ 236,609,239
電話加入権	1	(うち当期純利益)	(23,897,493)
ソフトウェア	2,488,189		
投資その他の資産	3,034,470	純資産の部計	155,115,761
投資有価証券	3,000,000		
リサイクル預託金	34,470	負債純資産の部計	263,040,524
資産の部計	263,040,524		

損益計算書

(令和6年6月1日から令和7年5月31日まで)

(単位；円)

科 目	金 額	
売上高 売上高	537,301,592	537,301,592
売上原価 売上原価	54,190,807	54,190,807
売上総利益		483,110,785
販売費及一般管理費	457,359,225	457,359,225
営業利益		25,751,560
営業外収益 受取利息	39,952	
雑収入	6,837,504	6,877,456
営業外費用 支払利息	403,423	
雑損失	0	403,423
経常利益		32,225,593
特別利益	0	0
特別損失	0	0
税引前当期純利益		32,225,593
法人税、住民税及び事業税		8,328,100
当期純利益		23,897,493

個 別 注 記 表

田沢湖高原リフト株式会社

自 令和6年6月1日
至 令和7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

従業員への退職給付に備えるため、退職者の見通しを勘案し、
期末に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 346,221,059 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6年6月1日から令和7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	△ 260,506,732	
当期変動額 当期損益	23,897,493	
当期末残高	△ 236,609,239	
その他利益剰余金合計		
当期首残高	△ 260,506,732	
当期変動額合計	23,897,493	
当期末残高	△ 236,609,239	
利益剰余金合計		
当期首残高	△ 260,506,732	
当期変動額合計	23,897,493	
当期末残高	△ 236,609,239	
株主資本合計		
前期末残高	131,218,268	
当期変動額合計	23,897,493	
当期末残高	155,115,761	
純資産合計		
前期末残高	131,218,268	
当期変動額合計	23,897,493	
当期末残高	155,115,761	

監査報告書

田沢湖高原リフト株式会社、令和6年6月1日から令和7年5月31日までの第58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、決算書類等を閲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7年7月22日

田沢湖高原リフト株式会社

監査役

江畑 斗志郎 

監査役

為橋 正男 