

経営概要書

法人名：

田沢湖高原リフト 株式会社

(株 1)

1 法人の概要

代表者職氏名	代表取締役社長 東海林 文和	所管部課名	観光文化スポーツ部観光戦略課
所在地	仙北市田沢湖生保内字下高野73-2	設立年月日	昭和44年7月22日
電話番号	0187-46-2011	ホームページ	www.tazawako-ski.com
主な出資 (出捐)者	出資(出捐)者名	出資(出捐)額(千円)	出資(出捐)比率(%)
	秋田県	179,250	45.8%
	仙北市	62,600	16.0%
	羽後交通(株)	48,500	12.4%
	その他84団体	101,375	25.9%
	合計	391,725	100.0%
設立目的	スポーツおよ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		
事業に関連する 法令、県計画	なし		

2 平成30年度事業実績

スキー場は、各種全日本クラスの大会や5回目となるモーグルワールドカップ、東日本医科学生体育大会を開催するなど利用拡大に努めた結果、暖冬傾向により営業日数が前年に比べ6日少なかったものの、利用者数はほぼ前年並みの水準を維持することができた。スポーツセンターにおける各種大会に伴う利用や学校研修の増加もあり、全社の売上高は前年比15,424千円プラスとなった。修理費や食材原価の見直し等の経費削減効果も貢献し、単年度黒字となる当期純利益2,874千円を計上した。

<事業目標>

項 目	区分	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度
入場者数(千人)	目標	100	100	100	95
	実績	86	93	93	—
売上高(千円)	目標	410,000	410,000	400,000	396,000
	実績	360,255	377,682	393,107	—
顧客満足度指数	目標	75	78	80	80
	実績	75	76	80	—

3 組織

①役員数(R1.7.1現在)

(単位:人)

区 分	取締役		監査役		役員報酬
	H30	R1	H30	R1	
常勤	2	2	1	1	支給対象者 (H30年度) 3 人
内、県退職者			1		
内、県職員					
非常勤	5	5	1	1	平均年齢 70 歳
内、県退職者					平均報酬年額 (H30年度) 2,718 千円
内、県職員	1	1			
計	7	7	2	2	
内、県関係者	1	2			

②職員数(H31.4.1現在)

(単位:人)

区 分	H30	R1	正職員
正職員	11	10	平均年齢 40 歳
内、県退職者			
出向職員			平均勤続年数 11.0 年
内、県職員			
臨時・嘱託	11	17	平均年収 (H30年度) 3,067 千円
内、県退職者			
計	22	27	
内、県関係者			

③取締役会回数

平成29年度	5	平成30年度	5
--------	---	--------	---

4 財務

①損益計算書

(単位:千円)

区 分	平成29年度	平成30年度
売上高	377,682	393,107
売上原価	51,697	48,605
売上総利益	325,985	344,502
販売費及び一般管理費	348,355	340,740
人件費(売上原価含む)	163,847	165,440
営業利益(損失)	△ 22,370	3,762
営業外収益	10,258	8,666
営業外費用	186	220
経常利益(損失)	△ 12,298	12,208
特別利益		1,152
特別損失		6,167
法人税、住民税・事業税	2,723	4,319
当期純利益(損失)	△ 15,021	2,874

②貸借対照表

(単位:千円)

区 分	平成29年度	平成30年度
流動資産	116,768	115,341
固定資産	138,895	163,713
資産計	255,663	279,054
流動負債	14,674	18,421
短期借入金		
固定負債	16,897	33,667
長期借入金	3,250	18,312
負債計	31,571	52,088
資本金	391,725	391,725
利益剰余金等	△ 167,633	△ 164,759
純資産計	224,092	226,966
負債・純資産計	255,663	279,054

(単位:千円)

退職給与引当状況	要支給額	引当額	引当率(%)
	6,948	3,000	43.2%

※中小企業退職共済制度へ加入しているが、要支給額は、それを除いた分。

<主な経営指標>

項 目	算 式	平成29年度	平成30年度	増減※
経常収支比率	経常収益÷経常費用×100	96.9%	103.1%	6.2
流動比率	流動資産÷流動負債×100	795.7%	626.1%	△ 169.6
自己資本比率	純資産計÷負債・純資産計×100	87.7%	81.3%	△ 6.3
有利子負債比率	有利子負債÷純資産計×100	1.5%	10.3%	8.8

※端数処理の関係で増減が一致しないことがある。

5 県の財政的関与の状況

(単位:千円)

区 分	平成29年度	平成30年度	支出目的・対象事業概要等
年間 支出	補助金		
	委託費		
	指定管理料	29,122	29,122 田沢湖スポーツセンター指定管理業務・玉川園地駐車場指定管理業務
年度末 残高	貸付金		
	損失補償		
	その他の財政支出(基金等)		

I 自己評価

1 公共的役割	2 組織体制	3 事業実施	4 財務状況
A スキー場では、国際、全日本、秋田県の各スキー連盟の行事や県内小中学校のスキー教室、園児の雪遊び行事等を実施。スポーツセンターでは、野外学習や各種スポーツ大会等を開催し、公共的役割を担った。	A 取締役会は、8月、11月、3月、5月、7月の計5回開催。社内においては運営会議を毎週開催。また、企画営業会議を始め、安全会議や冬季スタッフ会議等を適宜開催し、業務改善に取り組んだ。	A 前年度と比べて営業日数は減少したものの、利用者数は前年の水準を維持できた。ラウンジ黒森のオープン効果もあり、インバウンド利用者の数も増加した。スポーツセンターの利用者数は、学校研修の増により前年比104.2%となった。	B 今期の純利益は、2,874千円と単年度黒字化を実現できた。各種大会や学校研修の増加による売上高の増と、修理費、食材単価の見直しによるコスト削減が、黒字化に貢献した。

II 所管課評価

1 公共的役割	2 組織体制	3 事業実施	4 財務状況
B 県関与の縮小に位置付けられている法人であるが、スキー連盟の公式行事や、学校のスキー教室を開催するなど一定の公共的役割を担っている。	A 取締役会は5回開催されており、役割や責任を遂行できる状況である。常勤の役員及び職員がおり体制は整っている。	B 特に売上高は、昨年度と比べて大きく向上したものの、入場者数とともに目標にはわずかに届かなかった。	B 単年度損益は黒字であるが、累積損失があることからB評価とする。

III 外部専門家のコメント

過去二期連続営業赤字であったが、今期の営業損益は黒字を達成した。スキー場は、天候に影響を受ける業種であり、営業日数は昨年度より減少しているが、様々な企画やイベント効果もあって増収となった。また販管費の削減効果もあり、営業損益で昨年度より26百万円改善している。当年度は、冬季の営業が始まる前に「経営改善アクションプラン」を策定した。その後各部門ごとにアクションプランを達成目標とし、具体的な取り組み内容やコストの見直しを検討したうえで、月次ベースでの「利益計画書」を作成している。営業開始後、その実行に向けて具体的に組み立てていった効果が、業績に結び付いたのではないかと考える。今後はアクションプランの達成状況を評価し、来期以降も安定的に利益を計上できるように体制に変えていくことが望まれる。なお、従来より退職給付引当金を計上していなかったが、当年度は過年度分も含め3百万円引当計上した。ただこれは要支給額約7百万円の一部であり、まだ引当不足額が4百万円ある。会計方針を定め、個別注記表の「重要な会計方針」に記載を行ったうえで、利益にかかわらず一定の方針に基づいて会計処理を行う必要がある。

IV 委員会評価

1 公共的役割	2 組織体制	3 事業実施	4 財務状況
B 三セクの行動計画上は「県が直接民間企業に委託することが可能な事業を主たる事業としている法人」に位置付けられているが、一定の公益的な役割は果たしている。当面は累積損失の解消に向けてサービスの維持・向上への取組強化が求められる。	A 常勤の役職員がおり、組織体制が整っている。充て職役員も毎回取締役会へ出席している。	B 顧客満足度指数は目標を達成したが、入場者数、売上高は未達であった。引き続き、施設の魅力度アップや情報発信の強化によるスキー場利用者の増強を図るとともに、スポーツセンター部門の利用者増に向けた取組を強化していくことが望まれる。	B コスト削減や経営の効率化などの経営努力により、経常利益、当期利益とともに黒字に転換したが、累積損失の解消には至っていない。引き続き、経営の安定を図り、累積損失を圧縮していくことが求められる。

V 前年度委員会評価

1 公共的役割	B	2 組織体制	B	3 事業実施	B	4 財務状況	C
評価結果を受けて実施した経営健全化に向けた取組（概要） 会社の経営状況を部門別に示して経営数字への意識付けを行った。各種見積りについては競合見積りを徹底し、コスト削減に努めた。営業活動については、全日本スキー連盟を始め、各スキー連盟との連携強化を図った。また、定期的に企画営業会議を開催し、誘客活動へ反映させていった結果、東日本医科学生体育大会の誘致や野外学習の増加につながった。一方、料飲会議でメニューや仕入原価の見直しを実施して、食材ロスを含めコスト削減を図った。サービス向上については、利用者懇談会の開催やアンケート結果の情報共有により、高質なサービスの提供に努めた。							