

四賀むらづくり株式会社の経営健全化方針の取組状況

1 四賀むらづくり株式会社の概要

- (1) 代表者名 代表取締役 常田 兼弘
- (2) 所在地 松本市取出481番地1
- (3) 設立年月日 平成7年10月16日
- (4) 資本金 5,570万円
【松本市の出資額（出資割合）1,700万円（30.5%）】
- (5) 従業員数 35名（常勤3名、非常勤32名）
- (6) 主な業務
ア 宿泊施設（松茸山荘）経営
イ 公共施設（四賀ラインガルテン、環境学習の森等）の管理運営受託業務

2 第30期の事業概要

- (1) 本部部門では、指定管理業務（四賀ラインガルテン及び環境学習の森）、公共施設の維持管理及び環境整備業務並びに民間住宅及び農地の環境整備業務の受託に加え、選挙看板の組立・設置業務の受託により売上高を確保しましたが、人件費、水道光熱費等の増加により支出も増えたため、経常損益は前期比で143万円減の399万円の経常利益を計上しました。
- (2) 宿泊部門では、松茸シーズンの売上が好調だったことに加え、閑散期における季節限定商品及び特別企画商品の販売により、宿泊及び会席の売上がほぼ計画通り達成できました。あわせて、人件費、原材料費等の計画的な業務改善によるコスト低減及び固定経費の検証による収益構造の改善を図ったことにより、経常損益は前期比で1,521万円増の612万円の経常利益を計上しました。
- (3) 以上の結果から、第30期の経常損益は1,011万円の黒字となり、前期純損失889万円から大幅に改善し、当期純利益は1,011万円となりました。

3 第30期の状況及び具体的な対応

- (1) 本部部門の公共施設管理運営事業及び宿泊部門の松茸山荘の経営を収益の柱として、業績回復に向けて、それぞれの営業スタイルの特性に合わせた事業を推進し、松茸山荘の売上増及び利益体質の改善を図ったことにより、売上高は計画を上回り、最大の目標であった単年度収支の黒字化を達成しました。
- (2) 松茸オフシーズンの集客強化のため、福寿草まつり（3月、4月）やバラまつり（6月）などのイベントに合わせた特別企画商品の販売、冬季の松茸プレミアムプランなどの企画・販売により集客増を図っています。
- (3) また、新たにインバウンド需要の取込み、ふるさと納税返礼品等による売上拡大に取り組んでいます。

(4) 財務状況

ア 貸借対照表

(単位：千円)

期	第 28 期 (R4-5)	第 29 期 (R5-6)	第 30 期 (R6-7)
決算期	令和 5 年 6 月 30 日	令和 6 年 6 月 30 日	令和 7 年 6 月 30 日
事業期間	12 か月	12 か月	12 か月
資産総額	36,137	38,379	92,517
（うち現預金）	14,052	5,085	64,826
（うち売上債権）	6,865	6,733	3,453
（うち棚卸資産）	3,630	3,949	3,781
負債総額	51,502	62,637	106,659
（うち借入金）	40,134	53,634	53,634
（うち市の損失補償額）	0	0	0
純資産額	△15,364	△24,257	△14,142
（うち資本金）	55,700	55,700	55,700
（うち繰越利益剰余金）	△71,064	△79,957	△69,842

イ 損益計算書

(単位：千円)

期	第 28 期 (R4-5)	第 29 期 (R5-6)	第 30 期 (R6-7)
決算期	令和 5 年 6 月 30 日	令和 6 年 6 月 30 日	令和 7 年 6 月 30 日
事業期間	12 か月	12 か月	12 か月
売上高	135,113	105,016	141,617
売上原価	44,211	31,610	41,580
売上総利益	90,902	73,405	100,036
販売費及び一般管理費	100,932	82,306	89,489
営業利益	△10,030	△8,900	10,547
経常利益	△8,325	△3,662	10,115
固定資産圧縮損	0	5,230	0
当期純利益	△8,325	△8,893	10,115

4 第 31 期の事業計画

- (1) 本部部門の公共施設管理運営事業及び宿泊部門の松茸山荘経営を主要事業として事業を展開します。
- (2) 本部部門は、市からのクライנגルテンなどの指定管理業務、公共施設の維持管理及び環境整備業務等の積極的な受託に加え、民間住宅及び農地の環境整備業務の受託、選挙看板の組立・設置業務の受託等の拡大を進め、収益の増大を図ります。
- (3) 宿泊部門の松茸山荘は、特色である「松茸、天然温泉、自然環境」を軸とした経営を推進します。秋の松茸シーズンは体制を強化し、集客及び収益の増大を図ります。

また、松茸シーズン以外の閑散期の集客強化のため、松茸に続くセールスポイントの確立や新たなサービスの企画・商品化の推進、顧客満足度向上につながる付加価値を高めるとともに、SNSの活用や旅行社、マスコミ及びメディアと連携し、効果的な情報発信及び告知活動を展開し、集客・売上高の増加による増収を図ります。

- (4) 業務改善の継続によるコスト低減の実行や収益構造の継続的改善を進め、また、適正な人材確保や社員のスキルアップなどの組織強化を図り、健全安定経営の確立に取り組めます。
- (5) 引き続き、令和6年策定の「経営改善計画」の実行を推進し、安定的な黒字化体制の確立を進めます。