

第26期定時株主総会資料

第26期営業報告書
第26期決算報告書
第27期営業計画書
外 提 出 議 案

期 日 令和5年6月27日(火)

時 間 午後1時30分

会 場 西和賀商工会館

株式会社 西和賀産業公社

岩手県和賀郡西和賀町川尻40地割73番地11

第 次 会 総

1. 開 会

2. 社長あいさつ

3. 来賓あいさつ

4. 株主出席状況報告

5. 議 事

6. 閉 会

第26期定時株主総会提出議案

第1号議案

第26期営業報告、決算報告書の承認について

第2号議案

第27期営業計画書について

第3号議案

役員の選任について

本社定款の規定により、上記の議案を別紙のとおり提出します。

令和5年6月27日

株式会社西和賀産業公社
代表取締役 内記 和彦

会社の概況

(1) 株式の総数

- | | |
|-----------------|------------|
| 1. 会社が発行する株式の総数 | 9, 0 0 0株 |
| 2. 発行済み株式の総数 | 3, 6 0 0株 |
| 3. 資本金 | 3, 6 0 0万円 |
| 4. 株主総数 | 9 7名 |

	持 株 数	払 込 金 額	持 株 比 率
西 和 賀 町	1850株	1, 8 5 0万円	5 1 . 3 9 %
花巻農業協同組合	325株	3 2 5	9 . 0 3
湯 田 牛 乳 公 社	225株	2 2 5	6 . 2 5
西和賀町森林組合	125株	1 2 5	3 . 4 7
西 和 賀 商 工 会	100株	1 0 0	2 . 7 8
西和賀町酒類納入組合	50株	5 0	1 . 3 9
個 人 株 主 (9 1 人)	925株	9 2 5	2 5 . 6 9

(2) 取締役および監査役（令和5年年3月31日現在）

役 職	氏 名	他 の 役 職 等
代表取締役社長	内 記 和 彦	西和賀町
常務取締役	藤 原 勝	常勤役員
取締役	吉 田 正 志	花巻農業協同組合
取締役	石 井 弘 光	西和賀町森林組合
取締役	高 橋 清一郎	西和賀商工会
取締役	高 橋 智	学識経験者
監査役	小田島 文 生	学識経験者
監査役	田 村 公 一	学識経験者

(3) 社員の動態（令和5年3月31日現在）

	男 性	女 性	計
正 社 員	11	3	14
嘱 託 社 員	12	13	25
パート社員	2	6	8
計	25	22	47

営業報告書

第 26 期

自 令和 4年4月 1日
至 令和 5年3月31日

株式会社 西和賀産業公社

岩手県和賀郡西和賀町川尻40地割73番地11

第26期（令和4年度）営業報告書

I. 総括的概要

第26期（令和4年度）は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が続く中、令和3年5月2日から令和4年1月30日まで約1年7ヶ月続いた国道107号線の通行止めによる道の駅錦秋湖の休業はわが社の経営に甚大な影響を与え、深刻な経営難に陥りました。しかし、私たちはこの厳しい状況を何としても打開し、これまで生産者や製造者との協働により築き上げてきた西和賀ブランドを守り、地域の産業振興の牽引役を担いながら安定黒字を実現するという経営目標を達成しなければなりません。そのため令和4年2月に西和賀産業公社の経営改革検討会議を設置し、行政も交えた協議を進めました。

検討会議では、産業公社の経営構造を分析して課題を洗い出し、改善策の方向性を探るため、町が産業公社に求めること、産業公社が進めたいと思っていることのすり合わせを行いました。その結果基本的にはこれまで実施してきた事業を継続しながら会社の経営を立て直していくという方向性で一致し、協議を進め令和5年2月に経営改善計画（中期5ヶ年計画）を作成しました。今後は、この計画のアクションプランを着実に実行し、改善目標を達成して経営の立て直しを図っていきます。

このような状況下今期の営業状況ですが、店舗事業については、ウィズコロナの流れにより行動制限が大幅に緩和されたことから、人の動きが活発化した事で店舗の入込客数は回復傾向にあり、売上高も前年を上回る事ができました。

昨年度道の駅休業に伴い代替レストランとして開業した「にしき」は11月までののべ利用者が、7,029人（1日平均約30人）、売上高 5,600千円とほぼ目標通り営業する事ができました。また、11月30日に仮橋の完成による国道107号線の通行止め解除にともない営業を再開した道の駅錦秋湖は、オープンから5日間感謝イベントを開催し、多くのお客様にご来店いただきました。今期新たに「西和賀クラフトコーナー」の設置にチャレンジするなど、より地元の商品販売強化に努めました。

他の店舗も道の駅同様に入込客数は増加傾向で推移し、コロナ前の約80%まで回復してきている状況です、

一方「西わらび」「西和賀そば」「大根の一本漬け」を主力商品として、地元の生産者との協働により、地域資源を活用した西和賀ならではの商品の製造販売している生産加工部門ですが、「西わらび」は大半の売上を占める旬の時期がコロナの影響を受けた事で前年を下回った事により当期の売上高は前年比92%と前年を下回りました。このような厳しい状況ですが、どぶろく製造事業につきましては、美味しさの評判が広がった事や今期新たに180mlサイズを新たに発売する等の取組により昨年を1,000本以上回る約4,000本を出荷するなど大きな成果をあげる事ができました。

次に当期の決算状況ですが、道の駅錦秋湖の休業や新型コロナの影響やそれに伴う施設委

託料の大幅な減収もあり、当期の売上高は、338,844 千円（前年比 92.8%）と大幅な減収となりました。一方管理費は、管理施設の減少に伴う人件費や燃料費の減少により 178,103 千円（前年比 89.5%）と大幅に減少しましたが、営業段階では 28,039 千円の損失、当期損益は 27,870 千円の損失となりました。

以上が、第 26 期の総括的な事業概要となります。第 25 期 26 期と二期連続での大幅な損失により、純資産は約 7,883 千円の債務超過の状況と、いまだかつてない厳しい経営状況ですが、道の駅も再開し、今後は新型コロナウイルス感染症の影響もかなり緩和される等、経営環境はかなり改善されてくると思われますので、全役職員一丸となって経営改善目標を達成し、何としてもこの厳しい状況を突破していかなければなりません。

Ⅱ. 事業別実績報告

1. 店舗事業課

1) 道の駅錦秋湖

①営業実績

レジ客数（人）		売 上 高（千円）		営業損益（千円）	
当期実績	前年比	当期実績	前年比	当期実績	前年比
12,343	+6,910	25,004	4,315	△12,366	-3,450

②取組成果と課題

●営業再開と感謝イベントの開催

- ・11月30日から12月4日まで開催。
- ・延べ利用者 1,665人、期間売上高 1,828千円
- ・イベント内容としては、毎日先着100名様に新そば（半生パック）をプレゼント
おたのしみ抽選会、わらび餅の実演振る舞い、納豆汁振る舞いなど

●売 店

- ・当期（11月～3月）の売上高は、4,832千円でした。
- ・何を売りたいのかがお客様に明確に伝わるよう町内の商品を中心にした品揃えを図り、西和賀の情報発信としての位置づけをより強化する取組を行いました。
- ・町内のお菓子屋さんの商品を個包装にして販売したところお客様のニーズがあることがわかりましたので、レジ前陳列での販売を開始しました。安定供給が難しい面もあり、品切れを起こさないようお菓子屋さんとのきめ細かな連携体制を構築することが必要です。
- ・町内で工房を営む作家5人による組織（N*Crafts）に呼びかけ、作品の展示販売コーナーを設置して季節の題材を設けたイベント開催するなど告知強化を図りました。

●レストラン

- ・当期（11月～3月）の売上高は、6,083千円でした。
- ・スタッフ不足を補うために、セルフレジを導入しました。スタート当初は、慣れずにトラブルもありましたが、十分に人員不足を補う事が出来ました。
- ・再開当初は、混雑が予想される為あらかじめメニューを絞り込み対応しました。その後状況を見ながら季節限定メニューなどを追加してお客様ニーズに対応する取組を行いました。更に今後は、西和賀での古き良き食文化をメニューに取り入れて、より西和賀の魅力発信を図っていきます。

●ラーメンと丼の店にしき

出店期間	客 数（人）	売上高（千円）
4月1日～11月20日	7,029	5,625

- ・告知強化を図ったことでリピーター客が増加してきました。
- ・比較的年齢の高いお客様が多かったため年配層でも食べやすくお手頃間のあるセットメニューの提供を行いました。
- ・春はわらび丼、夏は冷やしラーメンなど季節限定メニューを取り入れ、メニューの幅を広げました。

●キッチンカー出店

出店期間	出店回数（回）	売上高（千円）
7月3日～11月20日	8	437

- ・人手が足りず出店回数は8回に留まりましたが、ダムカレーパンはとても好評で、常に即日完売状態でした。
- ・＜出店実績＞
 - 7月3日 道の駅石神の丘（岩手町）
 - 7月15・16日 スーパーマルイチ（盛岡市）
 - 7月31日 ほっとゆだ駅前ビアガーデン
 - 8月3・4日 ら・らいわて前（盛岡市）
 - 9月21日 北上信用金庫前（北上市）
 - 11月20日 北上信用金庫前（北上市）

2) 湯夢プラザ

①営業実績

レジ客数（人）		売 上 高（千円）		営業損益（千円）	
当期実績	前年比	当期実績	前年比	当期実績	前年比
73,444	+9,759	62,753	+8,276	2,928	+1,426

②取組み成果と課題

●売店

- ・当期の売上高は36,621千円（前年比114%）

- ・酒類の販売を始めたことで、特に地元ヘリオス酒造ビールの人気が高く観光客のお土産品として喜ばれました。
- ・山伏線運行バスを利用した「貨客混載プロジェクト」により宮古市との物産交流を進め、宮古市の物産販売コーナーを設置しました。
- ・メディアによる告知や町内配布の新聞の折り込みチラシで告知強化を図ったことで、瓶ドン・三陸産だし昆布、川井の赤紫蘇使用の「梅漬け」が売れ、増収に繋がりました。
- ・アドバイザーを招聘し、売店のレイアウトなど売上増に向けた課題の洗い出しと改善を進めました。

●レストラン

- ・当期の売上高は、25,892 千円（前年比 117%）
- ・そば祭りは、コロナによる規制が緩和されつつあることから、イベント色を強くして告知した事で来客数は前年を上回ることが出来ました。

3) レストランゆのさわ

①営業実績

レジ客数（人）		売 上 高（千円）		営業損益（千円）	
当期実績	前年比	当期実績	前年比	当期実績	前年比
10,554	-1,025	14,987	-452	△3,560	-338

②取組み成果と課題

- ・コロナによる規制が緩和され人の流れも活性化してきていることからより一層の集客を図るため、ビジネスマンや地元客に加え工事関係者をターゲットにして、短時間提供可能でリーズナブルなメニュー提供を図りました。
- ・しかし、集客増や増収には繋がらず、今後は更なる効率化を進めた抜本的な経営改革による収益改善が必要です。

4) 結ハウス

①営業実績

レジ客数（人）		売 上 高（千円）		営業損益（千円）	
当期実績	前年比	当期実績	前年比	当期実績	前年比
35,616	+761	31,675	+471	3,209	555

②取組み成果と課題

- ・冬季限定で温かいコーンスープに加え、中華まんの提供を始めましたが、中華まんの製造や販売オペレーションに課題を残しました。
- ・新たに期間限定で抹茶・胡麻・チョコレートの三種類のジェラートを販売開始しましたが、ジェラートは割高感があるためか売り上げが伸びず、スイーツ商品減少の穴埋めにはなりませんでしたので、結ハウスオリジナルのジェラート等話題性のあるジェラートの開発など新たな取組を検討する必要があります。

- ・お土産としても販売できるスイーツ商品の品揃えの強化が必須です。

2. 生産加工課

1) 農産物加工場事業

① 主な農産物集荷加工実績

品 目	当期集荷加工量	前年比
西わらび	23.1 t	+0.2 t
一本漬け用大根	30,635本	+557本
玄そば	64.6 t	-20.1 t
大豆	32.9 t	+9.4 t
どぶろく	4,089本	+1,437本
缶詰加工委託(きのこ類)	10,503缶	+831缶

② 取組み成果と課題

●西わらび事業

今年は5月初旬の霜害や、後半の日照不足と低温の影響で6月以降の収量が伸びず、集荷量は約23.1 t（前年比+0.2 t）と前年並みの結果となりました。

加工面では、大型包装機を導入した事による前年度の反省を活かし新たな製造体制を構築したことで、3000袋を安定して製造することが出来ました。

今後の課題としては、昨年度の塩蔵わらびを合せた25 tの在庫を販売していくために、営業企画課と連携して新たな商品開発や販路拡大に向けた取組が必要です。

●大根の一本漬事業

今年の大根集荷は、8月中旬から日照不足と気温が上がらない日が続いたことで、全般に小振りの大根が目立ったことや、体調不良などの理由により生産者が減少（－5人）することなどが重なり、集荷量は規格品で約11,900本（前年比－4400本）と前年を下回る結果となりました。

しかし、先進地研修等により栽培技術や生産管理が向上したことから、収穫時の割れや病害虫による被害は減少し、規格外の大根は昨年と比べ大幅に減少しました。

また、品種の見直しによって空洞症の被害は改善されました。更に栽培状況の分析を重ね「失敗しない大根栽培」を確立させ、町内生産者と町内産大根を増加させたいと思います。

加工面では、漬込み後、常温に数日間置き乳酸菌の働きを促すことで、漬込み日数20日間に短縮して出荷する事が可能になりました。改善点としては、重石の重みで大根に落し蓋の跡がついて出荷できない商品が出るなどのロスが多かったため、樽のサイズにあった落し蓋に徐々に変更していきます。

課題としては、令和 6 年 6 月に改正食品衛生法の施行に伴い、営業許可を取得しなければなりませんので、令和 6 年 9 月までに加工場に隣接している塩蔵庫兼倉庫を新たに新設し、許可を取得する方向で町と協議していきます。

●大豆・そば事業

玄そばの生産量は、64.4 t は前年比-20.3 t と大幅に減少しましたが、コロナ感染拡大による行動制限も緩和された事に伴い人流も活発化した事から荷動きも回復傾向に推移しました。また、全域的な減収による品薄感と海外品の高騰により国産品の需要が増したことで相場は昨年に比べ大幅に回復し、農家からの買取総額は約 10,069 円と昨年を 851 千円上回りました。

●どぶろく

今年は、事前に営業企画課と製造計画を立て、LINE を活用し密に情報交換を行いながら調整が図れたことで、製造本数を大幅伸ばすことができましたが、当初計画以上の受注があり、その部分については対応できませんでしたので、来年度は更なる増産に向けた体制づくりが必要です。

●その他加工品製造事業

- ・きのこや豆類を中心とした缶詰加工は、きのこの収量が昨年に比べやや増加したことから、加工量も 5% 程増加しました。
- ・自社圃場で栽培した唐辛子を使って製造している「ピッカラ」は根強い人気があり、大きく増加した前年から更に増加傾向にあります。
- ・甘酒加工は、健康志向の高まりや、美味しさからリピーター客も多く、製造量は前年比 109% と増加傾向にあります。

2) 自社圃場事業

①栽培実績

栽 培 品 目	作付面積	収穫量	
		当期実績	前年比
わらび	1ha	873 kg	-119 kg
大根	15a	5,030 本	+320 本
にんじん	0.5a	50 kg	0 kg
ミニトマト	1a	45 kg	0 kg
ネギ	2a	60 kg	0 kg
とうがらし (ピッカラ用)	2a	180 kg	-170 kg

② 取組成果と課題

わらび収穫量は霜害の影響で前年を下回る収量となりましたが、収穫した生わらびについては、湯夢プラザやスーパーオセン北上店へ出荷し、プレミアムわらびを除く

全量を販売することができました。

また、大根栽培は、社外から入荷した大根の多くが小振りだったため、自社圃場の収穫を遅らせ大きめの大根を確保するよう調整を図りました。心配された収穫時の“割れ”がなかったことで昨年を上回る結果となりました。

3. 営業企画課

1) 営業販売

①販売実績

売上高（千円）		営業利益（千円）	
当期実績	前年比	当期実績	前年比
100,161	-14,038	△3,451	-2,677

<品目別販売実績>

区分	商品名	当期売上高（千円）	前年比（千円）
農産加工場部門	西わらび関連商品	37,561	-4,243
	大根の一本漬け	11,160	-384
	どぶろく	3,298	+851
	ピッカラ	2,309	+19
	その他	4,184	-1,481
	小計	58,512	-5,238
製粉加工場部門	製粉委託加工	1,461	+210
	米粉	285	-763
	玄そば	8,777	-172
	大豆	3,641	+1,261
	乾麺・その他	23,647	+1,166
	小計	34,170	+1,702
社外商品	西和賀りんどう	2,990	-2,393
	納豆汁の素	1,281	-32
	その他町内加工品	3,208	-8,077
	小計	7,479	-10,502
合 計		100,161	-14,038

<販売手段別実績>

区分	販売方法	当期売上高（千円）	前年比（千円）
卸販売	法人向け販売	64,147	+10,448
	自社店舗販売	15,842	-8,634
通信販売	ネットショップ	2,106	-766
	カタログギフト	2,514	-303
	ゆうパック	14,194	-4,615
直接販売	イベント出店等	195	-813
業務委託	缶詰加工委託	1,163	+61
	ユキノチカラ便等委託	0	-9,416
合 計		100,161	-14,038

②取組成果と課題

●卸販売

当期は、一昨年優良ふるさと食品中央コンクールで最高賞の農林水産大臣賞を受賞した「西わらび入りそば」を中心に販売強化を行ったところ、すでにお取引をいただいている店舗様での取扱量が増加し、法人向け卸売上高は64,147千円と昨年を10,448千円（前年比119%）上回る事ができました。やはり、全国規模の表彰を受けた西わらび入り蕎麦の需要の高まりは顕著で、特にいわて生協の店舗様では販売強化商品に選定されるなど、岩手県内での取り扱いが伸び、今期売上高16,154千円（前年比137%）・出荷数39,246袋（前年比+7,508袋）と予想以上の成果につながりました。

また、西和賀の冬の逸品として定着した「ユキノチカラ（どぶろく）」ですが、そのこだわりや品質の高さから多くのお引き合いをいただき、売上高3,298千円（前年比134%）・出荷数4,089本（前年比+1,437本）となりました。製造体制の関係で取引を見送った事業者もありましたので、マーケットの期待に応えるよう製造体制の強化を図っていきます。

今後は、コロナ禍における様々な制限が解除されましたので、商談会等に積極的に参加することで、東北最大級のマーケットである仙台圏への販路拡大に取り組んでいきます。

一方、自社店舗販売におきましては、道の駅錦秋湖の休業により大幅な減少となりましたが、昨年12月から営業を再開となりましたので、今後は新商品の投入や販促ツール等の充実を図りながら、強化していきたいと思います。

●通信販売

オンラインショップ「にしわがのみせっこ」の販売強化対策としては、著名人の起用により露出度の高さを誇る電子書籍「旅色」への掲載を継続させながら、時期に合わせたおすすめ商品の特集ページを組むなど、そのタイミングに合わせSNSでの投稿も行うなどしましたが、人員不足もあり、持続的な取り組みに課題を

残しました。今後は、県からご提案いただいた複業人材活用事業である「遠恋複業課事業」での外部人材を活用し、課題解決に取り組んでいきます。

お中元やお歳暮などの町内向けカタログギフト販売では、例年人気の高い湯田牛乳商品やユキノチカラビールの詰め合わせを中心にラインナップし、特に西わらび入り蕎麦の人気の高まりましたが、他の商品が伸び悩み、前年を上回る事ができませんでした。今後は、町外にも目を向けながら、その地域に合わせた告知タイミングに注視し、町民をはじめとした顧客の要望に添えるように進めてまいります。

ゆうパック販売につきましては、特に売上の高い「西わらび産地直送便」がほぼ前年並み、「西わらび入り蕎麦とりんどうの花ギフト」は、タイミングを合わせた仕入れが困難となったため、ゆりの取り扱いを廃止した影響もあり、前年を大きく下回りました。大根の一本漬け企画が若干押し上げましたが花ギフトの落とし分を補う事ができませんでした。今後は、人気の高い「西わらび入り蕎麦」を中心とした新たな企画など、郵便局と協力し合える取り組みを行ってまいります。

●直接販売

昨年に引き続き、西和賀観光物産推進協議会事業の「山の市場」の開催を中心に展開いたしましたが、コロナ禍であった事や人員不足も手伝い、やむを得ず出展を取りやめた経緯がございました。今後は、人員体制の充実を図りながら、積極的に取り組んでいきたいと思っております。

2) ふるさと納税

①販売実績

受注件数（件）	前年比（件）	売上高（千円）	前年比（千円）
1, 5 4 3	- 3 6 1	8, 2 0 0	+ 1 6 2

②取組成果と課題

昨年度、重要な駆け込み需要期となる 12 月に欠品したユキノチカラ白ビール（瓶）について、製造元事業者との事前協議を定期的且つ綿密に行い、最優先での製造及び納品のご協力をいただいたことで欠品することなく対応する事ができました。それに加え、やむなく納税事業者を脱退された事業者のあとを受け対応したユキノチカラ白ビール（缶）が売上高を押し上げ、受注件数は減少したものの、売上高としては前年を上回る事ができました。

4. 管理課

1) 経理総務

取組成果と改善点

- ・平成 9 年度に作成した就業規則が、現在の労働基準法や、実際の運用に合わない部分が多くあるため、令和 5 年度からの改訂に着手しました。
- ・経営改善計画の策定に向け、町との協議を重ねて 2 月に改善計画書を完成させました。
- ・令和 5 年度から施行されるインボイス制度について実施する場合の課題の洗い出しなど対応についての準備に着手しました。

2) 施設管理

①営業実績と取組内容

施設名	利用人数（人）			利用金額（千円）		
砂ゆっこ （砂風呂）	当期実績	前年比	（％）	当期実績	前年比	（％）
	28,967	+4,212	117.0	11,674	+2,085	121.8
	(6,618)	(+1,401)	(126.9)	—		
	ウィズコロナの流れと国道 107 号線が開通したこともあり、利用客は一般入浴及び砂風呂とも利用者数は増加しました。特に町外利用の多い砂風呂については、今後町外への告知を強化していくことで更なる集客が見込められると思われます。一方で砂風呂利用者の低温やけど事故も発生したことから、お客様の安全管理についてより一層気を引き締めて対応するよう社員教育の徹底を図る事が必要であると感じています。					
ほっとゆだ	当期実績	前年比	（％）	当期実績	前年比	（％）
	34,674	-3,956	89.8	9,851	+228	102.4
	砂ゆっこ同様、ウィズコロナの流れで町外からの利用客は増加傾向にありますが、7 月の改修工事で休業した事により利用者数は減少しました。改修工事により浴室がきれいになった事で利用客からは好評です。					
沢内バーデ ン	当期実績	前年比	（％）	当期実績	前年比	（％）
	25,547	+6,356	133.1	8,535	+2,297	136.8
	温泉利用者は大浴場やサウナが他の町営温泉と同じように定期券の利用から町内を中心に増えてきています。また、コロナによる行動制限が緩んだことから地域の集会等で大広間を使用する団体が増えた事もあり、全体的に利用者は増加傾向にあります。しかし一方では施設の老朽化による設備の故障も多かったことから、今後の修繕計画について町と協議していくことが必要です。					
志賀来ドー ム	当期実績	前年比	（％）	当期実績	前年比	（％）
	6,273	+164				
	ゲートボール協会や、スポーツ少年団等団体に多く利用して頂きました。					

Ⅲ. 主な活動記録

月	事業関係	管理関係
4月		・全社員会議の開催 ・北上郵便局長来社対応 ・経営会議の開催 ・共済会運営委員会の開催
5月	・西わらびゆうパック出発式	・西和賀町商工会総会出席 ・農業再生協議会総会出席
6月	・にしわが山の市場開催（滝沢市）	・第1回取締役会開催 ・第2回取締役会開催 ・第26期定時株主総会開催 ・西和賀観光協会総会出席 ・山の幸株主総会出席
7月	・西和賀そば祭り実行委員会 ・キッチンカー出店（盛岡） ・大根栽培研修 ・商工会女性部大会出店 ・軽トラ市出店 ・ほっとゆだ改修工事により休館（7月 日から8月9日）	・経営改善検討会議 ・全社員会議 ・岩手県南食産業クラスターネットワーク役員会、総会出席 ・インボイス制度説明会出席
8月	・さんさ祭り出店 ・りんどうゆうパック開始 ・駅前ビアガーデン実施 ・雪室そば祭り開催	・経営改革検討会議 ・全国植樹祭実行委員会来社対応 ・
9月	・道の駅視察	・第3回取締役会開催 ・遠恋副業会議 ・社員健康診断実施
10月	・北上信金へキッチンカー出店 ・新そば祭りの開催 ・旬彩ごほうびフェア参加	・ワークステーション湯田沢内20周年記念式典出席 ・経営改革検討会議 ・共済会運営委員会 ・社内合同消防訓練
11月	・大根一本漬け販売開始 ・ブックオフ打ち合わせ ・納豆汁の素販売開始 ・どぶろく販売開始	・遠恋副業事業会議 ・雪灯り実行委員会参加 ・社員面接

12 月	・ベル北上出店 ・スキー場開き出席	・第4回取締役会開催 ・経営改革検討会議開催 ・遠恋副業事業会議
1 月	・西和賀山の市場開催 ・雪合戦大会出店	・盛岡障害センター訪問 ・調整懇談会出席 ・商工会新春講演会出席
2 月	・恵方巻販売 ・プレミアムわらび販売開始 ・大豆集荷販売開始	・経営改革検討会議開催 ・融資要望書の提出 ・計改善計画議会説明 ・食産業クラスターネットワーク役員会出席
3 月	・寒ざらしそば祭り開催 ・ふるさと納税に関する打ち合わせ ・西和賀大豆ソバ生産組合総会出席	・第5回取締役会開催 ・個人面談開始 ・まち人しごと総合戦略会議出席

決 算 報 告 書

第 26 期

自	令和	4年4月	1日
至	令和	5年3月	31日

株式会社 西和賀産業公社

岩手県和賀郡西和賀町川尻40地割73番地11

貸借対照表

令和5年3月31日現在

株式会社 西和賀産業公社

(単位：円)

資 産 の 部			負 債 の 部		
科 目	金 額	前年対比	科 目	金 額	前年対比
	円			円	
【 流 動 資 産 】	77,271,815	96.1%	【 流 動 負 債 】	41,032,895	107.3%
現 金 及 び 預 金	24,251,718	82.0%	買 掛 金	11,297,849	274.0%
売 掛 金	9,446,802	98.2%	短 期 借 入 金	5,000,000	-
商 品	3,849,362	166.9%	1年以内返済長期借入金	4,599,000	365.0%
原 材 料	29,236,175	131.5%	未 払 金	19,492,686	71.6%
貯 蔵 品	42,484	-	預 り 金	40,760	79.5%
立 替 金	114,700	82.3%	未 払 法 人 税	205,000	100.0%
未 収 入 金	10,369,875	63.2%	未 払 消 費 税	397,600	7.4%
前 払 費 用	158,050	39.3%	【 固 定 負 債 】	82,349,112	79.0%
預 け 金	160	100.0%	長 期 借 入 金	78,301,000	124.5%
貸 倒 引 当 金	△ 197,511	76.2%	リ ー ス 負 債	4,048,112	131.1%
【 固 定 資 産 】	38,226,913	87.3%	負 債 合 計	123,382,007	118.4%
(有形固定資産)	(36,491,155)	87.0%			
建 物	9,368,371	90.5%			
建 物 付 属 設 備	3,767,280	102.2%			
構 築 物	2,441,181	108.0%			
機 械 装 置	15,502,478	78.3%			
車 両 運 搬 具	6	100.0%			
工 具 器 具 備 品	1,547,027	63.9%			
リ ー ス 資 産	3,864,812	113.3%			
(無形固定資産)	(294,630)	100.0%	純 資 産 の 部		
電 話 加 入 権	294,630	100.0%	【 株 主 資 本 】	△ 7,883,279	-39.4%
(投資その他の資産)	(1,441,128)	92.9%	【 資 本 金 】	36,000,000	100.0%
投 資 有 価 証 券	1,000,000	100.0%	【 利 益 剰 余 金 】	△ 43,883,279	-
出 資 金	95,000	100.0%	(その他利益剰余金)	△ 43,883,279	-
長 期 前 払 費 用	252,128	69.6%	圧 縮 積 立 金	21,921,953	83.7%
保 証 金	34,000	100.0%	繰 越 利 益 剰 余 金	△ 65,805,232	-
敷 金	60,000	100.0%	(うち当期純損失)	27,870,265	-
資 産 の 部 計	115,498,728	93.0%	純 資 産 の 部 計	-7,883,279	-39.4%
			負 債 ・ 純 資 産 の 部 計	115,498,728	93.0%

損 益 計 算 書

自 令和4年4月 1日

至 令和5年3月31日

株式会社 西和賀産業公社

(単位：円)

科 目	金 額	前年対比(%)
I 営業損益の部		
1. 売 上 高		
1 施 設 運 営 売 上 高	19,879,309	103.2%
2 物 品 販 売 高	100,620,665	108.4%
3 レ ス ト ラ ン 売 上 高	53,273,638	121.2%
4 生 産 売 上	92,682,347	96.3%
5 そ の 他 営 業 売 上	1,228,425	161.0%
6 管 理 受 託 収 入	66,761,860	68.6%
7 事 業 受 託 収 入	4,397,615	29.5%
	338,843,859	92.8%
2. 売上原価		
1 期 首 棚 卸 高	3,452,222	65.4%
2 物 品 販 売 仕 入 高	73,997,413	114.2%
3 レ ス ト ラ ン 仕 入 高	21,004,495	116.7%
4 当 期 生 産 原 価	95,441,512	92.6%
合 計	193,895,642	101.4%
期 末 棚 卸 高	5,115,818	148.2%
売 上 総 利 益	188,779,824	100.6%
3. 販売費及び一般管理費	150,064,035	84.5%
営 業 損 失	178,103,344	89.5%
	28,039,309	130.4%
II 営業外損益の部		
1. 営業外収益		
1 受 取 利 息 ・ 配 当 金	398	69.7%
2 雑 収 入	812,574	26.2%
2. 営業外費用		
1 支 払 利 息	80,924	3666.7%
経 常 損 失	27,307,261	-
3. 特別損失		
1 固 定 資 産 除 却 損	357,937	
税引前当期純損失	27,665,198	-
法人税住民税事業税	205,067	100.0%
当 期 純 損 失	27,870,265	-

販売費及び一般管理費内訳書

自 令和4年4月 1日

至 令和5年3月31日

株式会社 西和賀産業公社

(単位：円)

科 目	金 額	前年対比
1 役 員 報 酬	5,304,000	100.0%
2 給 与 手 当	90,080,630	94.0%
3 賞 与	3,788,254	115.7%
4 法 定 福 利 費	14,613,826	95.3%
5 福 利 厚 生 費	599,042	79.7%
6 退 職 金 給 付 費 用	1,730,050	51.3%
7 臨 時 賃 金	452,635	54.6%
8 広 告 宣 伝 費	3,011,214	149.7%
9 水 道 光 熱 費	20,613,525	101.6%
10 車 両 関 連 費	55,750	16.7%
11 消 耗 品 費	4,879,507	84.2%
12 リ ー ス 料	2,080,161	99.0%
13 支 払 保 険 料	206,980	76.8%
14 修 繕 費	907,351	45.1%
15 租 税 公 課	156,706	53.8%
16 減 価 償 却 費	959,109	142.4%
17 リ ー ス 資 産 原 価 償 却 費	1,239,696	85.8%
18 接 待 交 際 費	271,818	100.4%
19 旅 費 交 通 費	80,180	69.2%
20 通 信 費	1,844,331	98.0%
21 支 払 手 数 料	1,003,626	110.0%
22 会 議 費	15,262	150.3%
23 諸 会 費	144,292	54.0%
24 寄 付 金	7,000	70.0%
25 図 書 費	69,864	101.4%
26 研 修 費	18,510	19.4%
27 貸 倒 引 当 金 繰 入	-61,577	-54.7%
28 印 刷 費	116,410	646.7%
29 燃 料 費	9,175,812	57.3%
30 備 品 費	220,642	#DIV/0!
31 地 代 家 賃	3,984,348	106.4%
32 負 担 金	21,894	1.4%
33 業 務 委 託 費	9,812,800	100.8%
34 販 売 促 進 費	31,871	55.1%
35 受 託 事 業 費	665,370	15.4%
36 雑 費	2,455	102.2%
合 計	178,103,344	89.5%

生産原価報告書

自 令和4年4月 1日

至 令和5年3月31日

株式会社 西和賀産業公社

(単位：円)

科 目	金 額	前年対比
【材 料 費】		
1 期首材料棚卸高	21,091,391	100.6%
2 生産材料仕入	58,210,310	107.9%
合 計	79,301,701	105.9%
3 期末材料棚卸高	27,969,719	132.6%
	51,331,982	95.4%
【労 務 費】		
1 給 与 手 当	14,724,656	93.7%
2 賞 与	685,342	115.4%
3 法 定 福 利 費	2,438,066	97.4%
4 福 利 費 厚 生	52,429	70.8%
5 退 職 給 付 費 用	288,000	52.2%
6 臨 時 賃 金	2,197,530	82.5%
	20,386,023	92.2%
【経 費】		
1 燃 料 費	3,633,671	99.4%
2 水 道 光 熱 費	1,646,523	76.4%
3 車 両 関 連 費	300,163	38.5%
4 消 耗 品 費	1,631,801	72.3%
5 リ ー ス 料	2,369,601	82.0%
6 支 払 保 険 料	222,820	63.8%
7 修 繕 費	361,902	90.9%
8 租 税 公 課	1,050,015	163.8%
9 減 価 償 却 費	6,134,942	82.3%
10 リース資産減価償却費	194,400	100.0%
11 通 信 費	734,369	82.7%
12 支 払 手 数 料	2,272,212	100.2%
13 地 代 家 賃	718,630	113.3%
14 委 託 費	2,452,458	95.9%
	23,723,507	87.5%
当期総生産費用	95,441,512	92.6%
合 計	95,441,512	92.6%
当期生産原価	95,441,512	92.6%

株主資本等変動計算書

株式会社 西和賀産業公社

自 令和 04 年 04 月 01 日
至 令和 05 年 03 月 31 日

科目 項目	株 主 資 本							純 資 産 (株主資本) 合 計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金					
		資本準備金	利 益 準備金	その他利益剰余金			利 益 剰余金 合 計	
				圧縮積立金		繰 越 利 益 剰余金		
当期首残高	36,000,000			26,192,829		-42,205,843	-16,013,014	19,986,986
当期変動額								
その他				-4,270,876		4,270,876		
当期純利益						-27,870,265	-27,870,265	-27,870,265
当期変動額合計				-4,270,876		-23,599,389	-27,870,265	-27,870,265
当期末残高	36,000,000			21,921,953		-65,805,232	-43,883,279	-7,883,279

個 別 注 記 表

株式会社 西和賀産業公社

自 令和 4年 4月 1日

至 令和 5年 3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

有価証券の評価基準及び評価方法

有価証券……………移動平均法による原価法

たな卸資産の評価基準及び評価方法

原材料・製品・仕掛品…最終仕入原価法による原価法

貯蔵品……………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（リース資産を除く）

平成10年4月1日以降に取得した建物（建物附属設備を除く）及び

平成28年4月1日以降に取得した建物附属設備並びに構築物

……………定額法

その他……………定率法

リース資産……………リース期間定額法

引当金の計上基準

貸倒引当金

債権の貸倒損失に備えるために、法人税法の規定による繰入率によるほか、

債権の内容を検討して計上しています。

その他計算書類の作成のための基本となる重要な事項

リース取引の処理方法

リース取引については売買取引に準じた会計処理によっています。

（但し、平成20年3月31日以前契約分については通常の賃貸借処理）

消費税等の会計処理

税抜方式によっています。

2. 貸借対照表に関する注記

有形固定資産の減価償却累計額

92,360,641 円

3. 株主資本等変動計算書に関する注記

発行済株式の種類及び総数に関する事項

当事業年度末日における発行済株式の数

3,600 株

4. 税効果会計・減損会計に関する注記

税効果会計及び減損会計は重要性がないため採用していません。

5. 1株当たり情報に関する注記

1株当たりの純資産額

-2,189 円 80 銭

1株当たりの当期純利益金額又は当期純損失金額

-7,741 円 74 銭

6. その他の注記

この計算書類は「中小企業の会計に関する基本要領」によって作成しています。

監 査 報 告 書

私、監査役は、令和4年4月1日から令和5年3月31日までの第26期事業年度の貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、個別注記表、事業報告及び付属明細を監査した結果、適法かつ正確であることを認めます。

令和5年6月13日

株式会社 西和賀産業公社

監査役 小 田 島 文 生



監査役 田 村 公 一



営 業 計 画 書

第 27 期

自 令和 5年4月 1日
至 令和 6年3月31日

株式会社 西和賀産業公社

岩手県和賀郡西和賀町川尻40地割73番地11

第27期（令和5年度）営業計画書

I 基本方針

1.はじめに

第27期（令和5年度）は、新型コロナウイルス感染症による観光客の減少と、国道107号線の通行止めに伴う道の駅休業、更には指定管理施設の減少による事業縮小に伴い深刻な財政難に陥った当社の経営の立て直しを図る事が最も重要です。そのためには令和4年度に策定した「経営改善計画（中期5ヶ年計画）」に沿ったアクションプランを着実に実行し、まずは初年度の改善目標を達成し次の段階に繋げなければなりません。全社員が「自分たちの職場は自分たちで必ず守る」という強い思いで団結し、総力を挙げてこの難局を突破していきます。

2.経営目標と重点ポイント

「経営改善計画（5ヶ年計画）」の初年度である第27期（令和5年度）の経営目標は、売上高497,802千円、経常利益6,182千円です。

この改善目標を達成するための重点ポイントは次の通りです。

①「地域の産業振興をけん引できる企業になる」という当社の経営目標を達成するための中心的な役割を担う生産加工部門の収益改善です。特に近年収量が大幅に増加してきた西わらびの販売強化と、食品衛生法の改正に伴う大根の一本漬け製造許可取得への対応、物価上昇等による製造コストアップ対策を進めなければなりません。そのためには、自分たちの営業努力はもちろんですが、生産者や行政の協力も得ながら一体となった取組が重要と考えています。

② 昨年11月30日に営業を再開した「道の駅錦秋湖」の営業を軌道に乗せる事です。今期はより魅力あるレストランと売店づくりによる売上増加と、人員不足対策が大きなポイントになると考えています。

③ 地域商社機能強化による販売拡大です。地域商社とは、「地域内における魅力ある産品を発掘・開発し、販路を開拓、あるいは自ら直営店を開設して販売活動を展開し、地域外からの収益を地域内に呼び込むことを基本的なビジネスモデルとする組織（又は法人）」をいいます。当社はこれまでもこのような事業を展開してきましたが、今期は町から「ふるさと納税事業」を受託し、これまで以上に地元商品の販売強化に力を入れていきたいと思ひます。

第27期売上目標（部門別）

（税別）

区分		売上目標額（千円）	前年見込比	備考
営業企画	商品販売（卸・通販）	119,500	108.7%	
	ふるさと納税	80,902	1,011.2%	受託料含
	合 計	200,402	170.1%	
店舗事業	自社店舗	198,900	159.8%	5店舗
	社員食堂	8,500	100%	1店舗
	合 計	207,400	155.9%	
管 理	施設管理	90,000	106.7%	管理料
合 計		497,802	147.4%	

3.各部門の基本方針

① 販売企画部

組織の再編により新たに設置した販売企画部は、店舗販売を担う「店舗販売課」と法人向け卸販売とふるさと納税、通信販売等を担う「営業企画課」の2課で構成します。この再編の目的は、社内連携をより強化して相乗効果を期待する事ですので、課の垣根を超えた事業連携を進めていきます。今期の販売企画部の売上目標は、407,802 千円、内店舗販売課は207,400 千円、営業企画課は200,402 千円です。

まずは店舗販売課ですが、今期当社が運営する店舗は、道の駅錦秋湖・湯夢プラザ・結ハウス・レストハウスゆのさわの4店舗に、昨年度道の駅の代替レストランとして、町内の空き店舗を活用したラーメンと井ぶりの店「にしき」を加え、合計5店舗を運営します。社員食堂は、北上市の(株)ベスト1社です。

売上目標を達成するためには、昨年度再開した道の駅の営業を軌道に乗せる事が最も重要です。昨年度始めた地元の工芸品の展示販売コーナーの告知強化やユキノチカラ商品の紹介等、地元商品の品揃え強化と地元の食材を使った魅力ある料理の提供で他の道の駅との差別化を図っていきます。

また、売上が低迷し赤字が続いているレストハウスゆのさわの収益改善が大きな課題となっていますので、今期は抜本的な見直しを進めていきます。

他の店舗についても、社員には「西和賀町の魅力を最大限発信し、他にはない西和賀ならではの店舗づくり」が共通コンセプトであるという事をしっかり伝えて理解してもらい、それをお店づくりに反映させてお客様に伝える事が大切です。

営業企画課は、「西わらび」「大根の一本漬け」「西和賀そば」を主力商品とした自社商品や町内商品等を主に法人向けに販売を展開する卸販売と、ネット販売やギフト販売等個人向け販売を中心とした通信販売の2部門になります。

売上目標を達成するためには、近年生産量が増加している「西わらび」の販路拡大が重要ですので、町の販売強化支援事業を活用しながら、首都圏や仙台圏への販売ルートを拡大させ販売増加を図ります。更に今期は新規に町からふるさと納税業務を受託する事で新たな商品開発や販路の開拓を推進し、町内事業者の支援に取組ながら収益改善を図っていきます。

また販路拡大に伴い営業体制強化を図るため、地域おこし協力隊の仕組みなどを活用した外部人材の確保も積極的に行っていきます。

② 製造物流部

販売企画部と同様今期新たに設置した製造物流部は、主に西わらびやそば・大豆などの町内農産物の集荷加工製造を担う「生産加工課」と製造した商品の受発注と配送を担う「物流課」、地元食材を活用した商品開発を進める「商品開発室」の2課1室で構成します。

「生産加工課」の主力品目は、「西わらび」「大根の一本漬け」「にしわがそば」です。特に、西わらびについては、優良系統の作付面積の拡大に伴う集荷量の増加に対応できる集荷体制の構築と販売拡大に対応した製造体制を強化していきます。

また大根の一本漬けの製造について、令和3年度から食品衛生法の改正に伴いこれまで必要のなかった製造許可が必要となったことから、製造許可を取得できる設備の整った工場の

設置が必要となりますので、猶予期間が終了する令和6年まで設置できるよう町との協議を進めたいと思います。

一方令和3年9月で稼働を中止した製粉加工場の活用方法についても早急に方向性を示さなければなりません。

今期新たに設置した「物流課」は、販路拡大に伴う取引先の増加に対応できる受発注システムと、多様化する物流に対応できる配送体制の構築を進めます。

「商品開発室」は、特に西わらびを使った商品開発を中心に、既存商品のブラッシュアップも進めていきます。

③ 管理課

町営温泉施設等の管理運営を担う指定管理事業の今期売上目標は 90,000 千円（前年比 103.5%）です。今期管理課が管理する施設は、昨年度同じ「砂ゆっこ」「ほっとゆだ」「オアシス館」「沢内バーデン」と「志賀来ドーム」です。

管理料の算定について、共通管理費の増額や収入予算の算定見直しを町に要請し、営業努力が反映される仕組みを構築します。

新型コロナウイルス感染症の影響で利用が減少している砂風呂の集客を上げるための取組が目標達成の重要なポイントになってきますので、まずは感染防止対策をしっかりと講じて、社員やお客様が安心できる環境づくりに努め、コロナ前の利用時間復帰を目指します。

人事、総務関係では、地域商社事業を推進する地域おこし協力隊の受入れなど、事業の活用による外部人材の確保を進め体制強化を図ることで計画の実行力強化に繋がります。

人材育成については、最も大切な経営資源は「人」とであるという考えのもと、令和5年度からは遅れていた社員の待遇改善を行い、社員が意欲をもって業務に取り組む、自分の実力が最大限発揮できるような職場環境をつくることで経営力強化を図ります。また、社員には会社が期待する業務行動や成果を明確に伝え、定期的に評価し、業務内容と社員の能力がマッチしているか確認します。マッチしていない場合は速やかに改善するための対策を検討し、社員の成長を精一杯支援していく体制を構築します。

以上が第27期（令和5年度）経営の基本方針です。

Ⅱ 具体的事業計画

1. 販売企画部

■店舗販売課

1) 道の駅錦秋湖

①売上目標

項 目	当期目標		令和2年度対比
道の駅錦秋湖売店	客数	73,000人	122%
	売上高	42,400千円	123%
〃 レストラン	客数	27,000人	127%
	売上高	27,600千円	128%
施設管理料		10,000千円	85%
ラーメンと丼の店「にしき」		9,000千円	
売上高合計		89,000千円	118%

②目標達成のための対策

<売店>

●クラフト品販売強化の取組

- ・地元工芸作家の展示販売コーナーを新たに設け、定期的な対面販売を実施しながら西和賀の新たな魅力を発信していきます。
- ・道の駅錦秋湖オリジナル品の制作販売をするなど、プレミアム感を出して、来店客の増加を狙います。

●お土産品強化の取組

- ・お土産品等の陳列棚の状況や、レジデータの分析による売れ筋商品を把握し、毎月見直しをかけます。
- ・季節感あふれる棚作りを進め、購買意欲を高める工夫をします。
- ・地元商品を中心に、商品のこだわりや特徴を分かりやすく提示します。
- ・湯田牛乳を使った商品開発（シュークリーム、他）を進め、看板商品に育てます。

●産直品強化の取組

- ・春のわらびや、秋のきのこの時期、道路沿いに入荷の告知をして集客に努めます。
- ・仕入れが弱い産直品の品揃え強化を図るために、湯夢プラザ産直との連携を図るシステムを構築します。

<レストラン>

●レストランメニュー改定による集客強化

- ・より一層地元の食材を中心としたメニュー開発を行い西和賀の魅力を発信するため、生産者との交流を深めます。
- ・県内の魅力ある食材と西和賀の食材のコラボ料理開発を積極的に推し進めます。
- ・湯田ダムカレーに続く看板メニューの開発を進めます。

●テイクアウト商品の強化

- ・にしきで好評だった丼物のテイクアウトメニューの販売を新たに始めます。
- ・工事関係者の方への告知を行い予約販売も検討します。

●ファストフード商品の強化

- ・湯田ダムカレーパンの販売を新に始めます。
- ・土日を中心に販売品の種類を増やし、食事する時間のない方達への販売を図ります。

＜ラーメンと丼の店「にしき」＞

- ・スタッフが揃い次第営業を再開したいと思います。
- ・客層は、ビジネスマンやトラック運転手、工事関係者が見込まれることからメニューは、ラーメンと丼のセットを中心に提供します。

2) 湯夢プラザ

①売上目標

項 目		当期目標	前年対比
売 店	客 数	52,500人	104%
	売上高	41,150千円	105%
レストラン	客 数	21,500人	105%
	売上高	19,500千円	105%
その他		250千円	100%
売上高合計		60,900千円	105%

②目標達成のための課題と改善策

＜売店＞

●お土産品販売強化

- ・取引業者と外部アドバイザー、担当者が季節毎に商品の見直しを行うための協議を行い、売れ筋商品を絞ります。
- ・レストランとの連携を強化し、わらびの水煮や、納豆汁などレストランで提供するとともに、商品案内をレストランで告知し、販売に結びつけます。
- ・ユキノチカラ協議会と協議し、より魅力が伝わるよう売り場をリニューアルします。

●産直の販売強化

- ・販売状況や、お客様の要望等を会員に伝え、ニーズに答える品揃えをしていくしくみを構築します。
- ・道の駅への商品提供などを行いながら、なるべく売れ残りが出ない工夫をし、会員の出荷意欲を高めます。

●生鮮品の販売強化

- ・売れ筋の山菜水煮類を品切れしなよう通年販売できるしくみを構築します。
- ・レストランでも提供し、美味しさを伝えながら、売店での販売に繋がります。

●ギフト類の販売強化

- ・営業企画課で企画した商品以外に、店舗独自の詰め合わせセットを企画し売上増に繋がります。
- ・お中元お歳暮シーズンは、ギフト商品をコーナー化し、販売強化を図ります。

<レストラン>

●レストランメニュー販売強化

- ・コロナ禍の影響で自粛していた「そば祭り」の告知を強化し、集客増を図ります。
- ・関わりのある県内の生産者を訪問し、西和賀の食材とコラボした魅力あるメニュー開発を行います。
- ・西和賀産の蕎麦粉を使用するようになった花巻市の「やぶや」との連携を強化し、コラボイベントを企画し集客を図ります。

●テイクアウト商品販売強化

- ・丼物のほか、年末年始、お盆、地域の集会用等オードブル盛合せの種類を増やし、レストラン繁忙時間帯以外の売上増を図ります。

●宴会、団体利用の促進強化

- ・これまで自粛してきた宴会予約を積極的に押し進め、売上増を図ります。

3) 結ハウス

①売上目標

項 目		当期目標	前年対比
売 店	客 数	38,000人	106%
	売上高	33,000千円	106%

②目標達成のための課題と改善策

●レストラン販売強化

- ・乳製品の種類減やデザート類の製造中止等で牛乳専門の直売店としての魅力が薄れており客数の減少が懸念されている状況の中で、ファストフードやギフト商品の強化を図り、売上の減少をくい止める努力が必要と考えます。
- ・ジェラートの販売を強化するための盛付け技術の向上に加え、様々な味を試しながら売れ筋商品を探ります。
- ・西和賀の食材を使ったオリジナルジェラートを開発し、売上アップを図ります。
- ・冬場の集客を図るためのホットメニューの充実化を図ります。

●乳製品の販売強化

- ・品揃え強化のため、湯田牛乳商品とバッティングしないような県内産の乳製品を調達し、お客様ニーズに応える工夫をします。

●ギフト商品の販売強化

- ・チラシ商品の受付以外に、乳製品と他の商品との詰め合わせセットなど結ハウスならではのオリジナル商品をつくり売上増を図ります。

4) ゆのさわ

①売上目標

項 目		当期目標	前年見対比
レストラン	客 数	11,500人	106%
	売上高	10,400千円	105%
施設管理委託料		5,600千円	100%
売上高合計		16,000千円	103%

②目標達成のための課題と改善策

●レストランメニュー販売強化

- ・飲食店と分かる看板又は大きなタペストリーを設置して集客に努めます。
- ・観光客が多い時期（GW、紅葉）は、観光客向けに地元の食材を使ったメニューを提供して集客に努めます。

●テイクアウト商品の販売強化

- ・井物等の他、年末年始、お盆、地域の集会用等オードブル盛合せの種類を増やし、レストラン繁忙時間以外の売上増を図ります
- ・仕出しの営業許可を取得して、葬祭用の折詰や弁当の提供を検討します。

●宴会、団体利用の促進強化

- ・これまで自粛してきた宴会予約を積極的に推し進め、売上増を図ります。

●人件費削減による収益改善

- ・3人体制（1人減）体制で人件費を削減し、収益改善を図ります。

■営業企画課

1) 営業販売

①販売目標

区分（事業名）		当期売上高（千円）	前年対比（%）
西わらび事業		51,450	137.0
大根の一本漬け事業		11,000	100.0
大豆・そば事業		39,600	109.8
その他商品	ネット販売	3,000	142.5
	卸販売・他	14,450	107.5
	合計	17,450	124.8
合 計		119,500	119.3

②目標達成のための課題と改善策

●西わらび事業

- ・販売エリアを首都圏、仙台圏に拡大するために、首都圏、仙台圏の店舗と連携し、旬の時期に「西わらび特設コーナー」を設置して定期的な試食販売を実施し、西わらびの

PR と取扱店舗の拡大を図ります。

- ・塩蔵わらびを使った商品開発を進め、販売を拡大する。現在開発を進めているのが、ねばりのある海の幸と山の幸のコラボ商品として西わらびとメカブを使った商品、わらびピクルスの袋詰タイプの 2 品を進め、令和 5 年度からの販売を目指します。
- ・西和賀わらび生産販売ネットワークとの連携強化を推し進め、わらび生産者との協力関係を強化して、課題となっている西わらびの販路拡大に対し一体となって取組を進めます。

●大根の一本漬け事業

- ・食品ロス軽減に向けた取り組みとして、今まで廃棄することが多かった肌の悪いものや空洞症のものを再加工して商品化していきます。
- ・試験販売により検討してきた「ミニサイズ」の販売を本格化しお客様ニーズに応えます。
- ・商談会への参加を通じて、市場動向等の情報収集や情報交換を行い、分析などに活かすことで、既存商品をブラッシュアップしていきます。

●大豆・そば事業

- ・ヒット商品「西わらび入り蕎麦」に続く、西和賀でしかできない、ストーリー性の高いオンリーワンの商品づくりを進めます。
- ・季節限定で製造販売している「半生そば」の他通年販売できる「乾麺」の開発と体制を構築します。
- ・雪室そばや寒ざらしそばなど特色のあるそば粉の販売を検討します。
- ・そば産地としての知名度が上がってきていることから年々取引に関する問い合わせも増えてきており、更なる玄そばの有利販売に繋げていきます。

●ネット販売

- ・伸びしろのあるネット販売を強化するため、専門性の高い外部人材を活用する岩手県の事業に申請し、指導を受けながら地元商品の販売拡大と収益改善を図ります。

●その他卸販売

- ・ユキノチカラ協議会との連携を強化し、販売強化戦略会議を定期的を開催して販路の拡大を図ります。
- ・県内をはじめ、仙台圏や首都圏へ向けたアプローチとして「チーム西和賀」としての出店などを提案し、実現する事で町内事業者の全体的な販路拡大に繋がります。

2) ふるさと納税事業

① 売上目標

区分（事業名）	当期売上高（千円）	前年対比（％）
ふるさと納税事業	80,902	1011.2

② 目標達成のための課題と改善策

- ・令和 5 年度からふるさと納税事務業務全般を町から受託し増益を図る。情報発信業務についてはユキノチカラ協議会との連携により実施します。

- ・円滑な事務業務の推進と寄付額の増加に努め、公社の収益増に繋がります。
- ・ふるさと納税サイトでのブログ投稿やSEO対策、SNS投稿やメールマガジン等での情報発信を強化します。

3) 社員食堂事業

① 売上目標

区分（事業名）	当期売上高（千円）	前年対比（％）
社員食堂事業	8,500	100.0

② 目標達成のための課題と改善策

- ・課題となっている高原価率を下げるため、高価格の出来合い品を減らし、なるべく手作りでボリューム感のある美味しい料理を提供する事で収益確保を図ります。

2 製造物流部

■物流課

1) 農産物集荷事業

①集荷目標

項 目		集荷目標	前年対比
品 目	わらび	25 t	108.2%
	大 根	3万本	100.0%
	そ ば	85 t	132.1%
	大 豆	35 t	106.8%

②目標達成のための課題と改善策

●わらびの生産支援と集荷

- ・根元の奇形わらびを減らす為に、刈り払い又は、モアー刈りを推奨します。
- ・野菜などの霜害に効果があるとされる液肥の実験を行い結果が良ければ生産者にフィードバックします。
- ・規格外の割合の多い生産者又は、極端に収穫量が少ない生産者には、優良系統を推奨する又、栽培マニュアルの配布や、普及サブセンターの指導によりわらび圃場の改善に取り組めます。
- ・ポット苗配布先リストを参考に新規生産者の呼びかけや、若手農業者に呼びかけを行います。
- ・収穫放棄地、高齢化等で作業が困難な方を対象に収穫のお手伝いをできる仕組みをつくれます。
- ・自動選別機の早期導入により二次チェック作業の軽減化を図ることでコスト削減に繋がります。

●大根の生産支援と集荷

- ・生産者を増やすため、若手就農者や新規集落営農組織へ働きかけます。
- ・重労働となる収穫の軽減(収穫支援) 対策に取り組みます。
- ・規格外(岐根や生理障害・萎黄病は除く)の商品化を進め、ロス割合を減らします。

●大豆・そばの生産支援と集荷

- ・西和賀大豆ソバ生産出荷組合との協働関係を保ち、栽培先進地の取組や、生産技術向上に役立つ情報を共有する等増収を図るための取組に協力していきます。
- ・夏場の品質劣化が課題となっている玄そばの保管場所について、大豆ソバ生産出荷組合等に相談しながら検討していきます。

2) 配送業務

主な課題と改善策

- ・商品の取扱量や配送先ルートが増えきており、営業企画課の業務が多岐にわたってきていることから、受注から配送(納品)までの管理の業務を物流課に移管し効率化を図ります。
- ・昨年度は、点在していた商品在庫を一箇所に集約したことにより、在庫管理業務の効率化や集配業務の時間の短縮化を図ることができました。今年度は、配送エリア分け・ルート選択・物流方法等を見直し効率化を図りながら、取引先の納品希望に合わせ、速やかに対応できる仕組み作りと体制強化を図ります。

■生産加工課

1) 農産物加工事業

①農産物加工に関する重点課題と改善策

●西わらび商品

- ・集荷量の増加に伴い、1日当たりの製造量を最大4000袋(前年比+700袋)に増やすための製造体制を構築します。
- ・作業で気づいた問題点や改善点は、翌朝の作業前ミーティングに提起し、全員が共有して商品の品質向上に努めます。
- ・旬の時期(5月～6月)の繁忙期は人手が不足するため、他部署との連携を図り解消します。
- ・常に営業企画課との情報を密にして、欠品やロスを出さないよう計画的な製造に努めます。

●大根の一本漬け

- ・品質の向上と管理に関するこれまでの研究データを整理してマニュアルを作成し、製造に関わる全従業員が共有する事で、更なる品質の安定と向上を図ります。
- ・乳酸菌を使用したことにより、温度管理で漬け込み日数の調整(短縮)が可能になってきました。今後は、販売計画に沿った効率的な漬込体制が構築できるように研究を継続します。
- ・繁忙期(11月～1月)は人手が不足するため、他部署との連携を図り解消できるようにします。

- ・食品衛生法の改正に伴い、漬物加工の営業許可を取得して加工事業を継続できるよう農産加工場（沢内太田）に隣接した倉庫を新たに建設して漬込みを行い、既存の加工場内で包装するという仕組みを検討します。
- ・加工場を一つに集約することで、これまでの作業を見直し、より効率的でコスト削減に繋がるような体制づくりを検討します。
- ・規格外（岐根や生理障害・萎黄病は除く）の商品化を進め、ロス割合を減らします。

●そば加工製品

- ・西和賀そばを使った乾麺や半生麺、そばかりんとう、そばだんご等の商品はこれまで同様外部委託とし、季節や地域の特性を生かしたこだわりの商品を開発し、西和賀そばの魅力発信を強化します。
- ・営業企画課との情報を密にして欠品しないよう在庫管理を徹底します。

●玄そば・大豆

- ・価格低迷が続いている玄そばの有利販売を進めるため、需要の見込める寒ざらしそば粉（又は玄そば）の商品化に向けて検討していきます。

●品質・衛生管理

- ・昨年から完全義務化された HACCP の導入に伴い、「HACCP に基づいた衛生管理」を実施するための作成したプランの内部醸成を徹底します。

2) どぶろく工房

①重点課題と改善策

- ・年間（11月～翌年3月）製造量を最大 5,000 本（前年比+1000 本）に増やすための製造体制を構築します。

3) 自社圃場

①栽培品目作付面積と生産目標

栽培品目	作付面積	生産目標	用 途
わらび	1.2ha	1,200 kg	店舗生販売・水煮の原料
大根	10a	4,000 本	店舗生販売・一本漬け原料
青唐辛子	3a	200 kg	ピッカラの原料
ねぎ	2a	50 kg	厨房で使用
ミニトマト	1a	20 kg	店舗販売
白菜	2a	200 kg	店舗販売・厨房で使用
キャベツ	2a	100 kg	店舗販売・厨房で使用
ナルコユリ	2a	10 kg	店舗販売・厨房で使用
行者ニンニク	5a	10 kg	店舗販売・厨房で使用
人参	2a	20 kg	店舗販売・厨房で使用
蕎麦	10a		連作対策

②目標達成のための課題と改善策

●わらび生産

- ・朝採りからの出荷体制を構築して業務の効率化を図ります。
- ・古くなった圃場については、優良系統のわらびに計画的に更新していきます。
- ・収穫開始からすぐに店舗で販売できるよう店舗事業課との事前協議を行います。

●大根生産

- ・連作障害を無くすための品種選定を行います。
- ・品質の良い大根を生産してもらうために、昨年度実施した生産者の先進地農家研修を実施して栽培技術の向上に努めます。

●その他

- ・圃場の今後の活用方法として個人や団体が利用できる団地化を検討します。

■商品開発室

塩蔵わらびを使った商品開発を進め、販売を拡大する。現在開発を進めているのが、ねばりのある海の幸と山の幸のコラボ商品として西わらびとメカブを使った商品、わらびピクルスの袋詰タイプの2品の商品化を進め、令和5年度からの販売を開始する。その後継続的に毎年1品以上の商品開発を進めていく。

更にユキノチカラ協議会と販売戦略会議を定期的を開催し、商品の情報発信や商品開発を推し進めていきます。

3.管理課

1) 施設管理

① 利用目標

施設名	利用人数		売上高（管理料・他）	
	目標利用数（人）	前年対比（％）	目標額（千円）	前年対比（％）
砂ゆっこ	30,000	106.4	27,500	108.7
（内砂風呂）	6,500	102.2		
ほっとゆだ	35,000	103.7	24,000	104.1
沢内バーデン	25,000	101.9	27,000	107.8
志賀来ドーム	6,100	101.1	6,500	106.4
オアシス館	1,500	112.2	5,000	103.8
合計	104,100	103.9	90,000	106.7

※オアシス館の利用人数はグラウンドゴルフ場利用者数

② 目標達成のための課題と改善策

- ・管理料の収入予算、経費予算、共通管理費の算定基準について町と協議し見直しを行います。
- ・毎月施設リーダー会議を開催し、利用状況の報告、運営課題と解決策について協議し

ます。

- ・毎月26日を「ふろの日」として利用者へのお得なサービスを企画します。
- ・お客様がまた利用したくなるような丁寧で親切な接客ができるよう外部アドバイザーによる研修会等を実施します。
- ・旅行雑誌等への告知を積極的にリリースして、まずは砂風呂の存在を知らしめます。
- ・バーデン低料金でサウナも利用できるなど、他の温泉施設との違いを町内外にPRして集客を図ります。
- ・大広間を利用して会食をしたい団体のための折詰等の斡旋サービス等についてを検討します。

2) 人事・総務・経理

① 課題と改善策

- ・現在運用している就業規則では社員が安心して就業できるための法的な不備が多いため、規則の大幅な改定を行い、労働環境整備を行います。
- ・社員のモチベーションアップを図るための待遇改善を計画的に実施し、社員の意識改革やスキルアップ研修等を積極的に推し進め実行力強化に繋がります。
- ・外部人材の活用による体制強化を図る事で、改善計画の実行力強化に繋げる。地域商社事業を推進する地域おこし協力隊の受入れなど事業の活用による提案も進めます。
- ・最も大切な経営資源は「人」とであるという考えのもと、令和5年度からは遅れていた社員の待遇改善を行い、社員が意欲をもって業務に取組み、自分の実力が最大限発揮できるような職場環境をつくることで経営力強化を図っていく。また、社員には会社が期待する業務行動や成果を明確に伝え、定期的に評価し、業務内容と社員の能力がマッチしているか確認します。マッチしていない場合は速やかに改善するための対策を検討し、社員の成長を精一杯支援していく体制を構築します。

3) 経営企画

① 組織再編

地域商社機能を強化事業の受託や西わらび販売を強化するための新規事業など、事業部の業務が多岐にわたってきた事から役割分担を明確化し、業務の効率化を図るため組織の再編を行います。

② 社内取締役の登用による経営力強化

社内取締役を置くことによって取締役会での決定事項を即行動に移す等迅速な対応ができるようにします。また、これまで以上に経営側と現場の情報共有が図られる事による意識の統一が期待でき、実行力の強化に繋がります。

年度別・部門別経営目標(5ヶ年)

○全社(部門合計) ①+②

単位: 千円/税抜

項目	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
損益	売上高	365,239	338,844	497,802	515,534	530,034	561,900
	売上原価	187,868	188,780	225,353	232,084	239,980	254,251
	総利益	177,371	150,064	272,449	283,450	290,054	307,649
	販売管理費	165,608	142,917	232,544	235,457	239,745	248,187
	営業利益	11,763	7,147	39,905	47,993	50,309	59,462
	営業外損益	2,897	169	0	0	0	0
	経常利益	14,660	7,316	39,905	47,993	50,309	59,462
	本社経費	33,452	35,186	33,723	35,203	35,868	37,331
	最終利益	-18,792	-27,870	6,182	12,790	14,441	22,131
	繰越利益	-16,013	-43,883	-37,701	-24,911	-10,470	28,025
資金	前期繰越	28,953	29,565	24,252	28,970	38,517	69,617
	収支差額	1,596	5,947	10,978	19,399	22,843	28,487
	借入金返済額	1,284	11,260	6,260	9,852	8,972	8,592
	最終資金残高	29,265	24,252	28,970	38,517	52,388	89,512

※収支差額は、現金ベースで計上しており、減価償却額や在庫額等は除いている。

○生産・加工・営業販売部門 ①

単位: 千円、税抜

項目	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
売上高	114,199	100,161	119,500	127,528	136,428	144,728	148,728
売上原価	109,246	97,616	108,219	114,863	122,702	130,015	131,595
総利益	4,953	2,545	11,281	12,665	13,726	14,713	17,133
販売管理費	5,953	5,960	1,662	1,662	1,662	1,662	1,662
営業利益	-1,000	-3,415	9,619	11,003	12,064	13,051	15,471
営業外損益	190	-68	0	0	0	0	0
経常利益	-810	-3,483	9,619	11,003	12,064	13,051	15,471
本社経費	10,459	10,110	10,547	11,010	11,218	11,441	11,675
最終利益	-11,269	-13,593	-928	-7	846	1,610	3,796

○店舗・施設販売部門 ②

単位: 千円、税抜

項目	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
売上高	251,040	238,683	378,302	388,006	393,606	400,366	413,172
売上原価	78,622	91,164	117,134	117,221	117,278	118,065	122,656
総利益	172,418	147,519	261,168	270,785	276,328	282,301	290,516
販売管理費	159,655	136,957	230,882	233,795	238,083	242,407	246,525
営業利益	12,763	10,562	30,286	36,990	38,245	39,894	43,991
営業外損益	2,707	237	0	0	0	0	0
経常利益	15,470	10,799	30,286	36,990	38,245	39,894	43,991
本社経費	22,993	25,076	23,176	24,193	24,650	25,140	25,656
最終利益	-7,523	-14,277	7,110	12,797	13,595	14,754	18,335

第3号議案 役員の改選について

役員の改選について

改選理由

吉田正志取締役から辞意の表明がありましたので、これに伴い取締役の補充を行うものと、社内取締役を増員し経営の体質強化を図るため、取締役の選任をお願いするものです。

取締役の候補者は次のとおりです。

○取締役候補者

佐々木 浩輔 氏（花巻農業協同組合推薦）

広 瀬 稔 氏（役職：製造物流部長）

高 橋 昌 幸 氏（役職：販売企画部長）

以上3名

任期は令和6年度の総会まで

参 考

当社定款

当社定款

第18条 当会社の取締役は10名以内とし、監査役は3名以内とする。

第19条 当会社の取締役及び監査役は、株主総会において議決権のある発行済み株式の総数の3分の1以上に当たる株式を有する株主が出席し、その議決権の過半数の決議によって選任する。取締役の選任については、累積投票によらない。

第20条 取締役の任期は、就任後2年内の最終の決算期に関する定時株主総会の終結の時までとし、監査役の任期は、就任後4年の最終の決算期に関する定時株主総会の終結の時までとする。任期満了前に退任した監査役の補欠として、又は増員により選任された取締役の任期は前任者又は他の在任取締役の任期の残存期間と同一とする。任期満了前に退任した監査役の補欠として選任された監査役の任期は、前任者の任期の残存期間と同一とする。

