

1. 小豆島ふるさと村の経営方針

恵まれた自然環境の中で町民のスポーツの振興及び健康と福祉の維持増進を図るとともに、家族又はグループで楽しめる観光レクリエーションの場を提供し、あわせて観光事業の振興及び地域文化、産業の振興に寄与することを基本として、多くの人達に安全・安心・快適にご利用いただく為に、サービスの向上、施設の整備、維持管理を行います。

また合わせて経費の節減等、ムダを省き、経営基盤の安定を図る事を目的に、公社の経営方針とします。

22年度は、ホームページ、予約システムの変更と瀬戸内国際芸術祭の恩恵により、宿泊部門での売上は大きく伸ばす事ができました。

ただ、売店、体験、農園、その他施設では、集客の伸び悩みで、横ばい又はやや下げているのが現状です。トータルでの速報値ですが、昨年比103%、1,000万円強の増収になりました。

23年度は、政治・経済ともに不透明で混沌としている中、先日の東日本大地震でさらに不安定要素が拡大いたしました。

ただ、大変厳しい環境ではありますが、当公社の使命を再認識して小豆島活性化の一躍を担い、施設・資源を活かした観光振興の拠点になる事業展開を行って参ります。

平成23年度テーマ 「ふるさと村の価値を上げる」

そのための具体策として、22年度同様に4つの改革「ハードを変える」「景色を変える」「料理を変える」「接遇を変える」と今年は、新たに管理システム(予約管理、顧客管理、財務管理)、電話システムの変更を行います。

次に、昨年から動き出したプロジェクトを「販売促進」「サービス向上」「経費削減」の3つ集約して年間スケジュールを作り結果を求めて積極的に活動していきます。

また、個性豊かで魅力あふれる地域づくりを目的として三都半島活性化協議会の「第2回フォトコンテスト」への協力、清掃ボランティア活動を兼た釣り大会、同じく三都半島を中心に地域再生を目指した「小豆島アートフィールドプロジェクト」の実施、更に今夏には「瀬戸内国際こども映画祭2011」も小豆島で開催され、全国より多くの子どもたちを小豆島に招いて、おもいっきり小豆島の夏を体験していただき、島遊びの魅力、島のイメージアップを図り次年度以降の集客に結びつけたいと考えております。

2. 具体的な運営方針

- (1) ハードを変えるはお客様ニーズを探り、不満解消を目的に敷地内施設の日常管理を行います。
- (2) 景色を変えるはお客様目線での海の景観整備と敷地内の整理整頓清掃清潔を徹底的に行います。
- (3) 料理は引き続き地産地消と季節感、地域料理、洋食を取り入れた創作料理の提供を行います。

- (4) 接遇は気持ちよく、親切、丁寧をモットーに基本動作(笑顔、挨拶、服装、立ち振る舞い、言葉使い)と業務知識の向上を目指します。
- (5) ふるさと村の特徴(強み)、体験学習の充実(仕組み・質・量)を図り体験・遊び・癒しの施設としての位置づけを高めます。
- (6) 意思決定と業務の円滑化を目指し、プロジェクトチームの動きを尊重して全面的なサポート体制を作ります。
- (7) 人(コストと効率)・物(棚卸しと財産)・金(月次決算と決裁)・情報(予約と予測)の管理強化を行います。

1) 宿泊関係 (宿泊施設全体の稼働率を高める)

まず宿泊客室の稼働率向上を目指します。(21年度は35%、22年度は38%、23年度目標は42%)具体的には国民宿舎で(21年度41%、22年度47%、23年度は52%)
ふるさと荘・ロッジで(21年度28%、22年度27%、23年度は30%)

稼働率向上のために、宿泊プラン、販売チャンネルの拡大、ネット・モバイルの更なる活用、日々の在庫管理、口コミ・アンケートの管理を徹底して行います。

ホテルシステムと電話システムの導入で、業務の機動性と正確性を高めて更なるお客様ニーズに応える体制を作ります。

2) 宴会・食事関係 (お客様ニーズに応えたメニュー作りと食材・飲材の管理)

宿泊関係は季節、地域食材・料理の提供と季節ごとの料理写真を撮り、ネットでの情報提供を行います。

日帰りの団体取り込み強化のために地元宿泊施設、観光施設及び過去実績旅行社への営業強化を行います。

地元利用の販促では、過去利用データから見込み客リストを作り定期訪問と地元ネットワークの強化を図ります。

食材、飲材の管理強化(棚卸し等在庫管理)を行い、在庫を減らし、適正原価率(目標40%)を維持します。

2つの厨房を一元化(シフト・食材・メニュー)により情報の共有で作業効率、原価管理、お客様ニーズ対応していきます。

3) 管理事務所と喫茶・売店関係(道の駅、海の駅) (情報発信と従業員満足とお客様満足の追求)

村内、三都半島、島内全域の情報発信基地としての役割を担い、島内一番の案内所を目指します。

体験学習、スポーツ施設受付と施設維持管理の充実を図り利用者の利便性と安全の確保を目指します。

売店は地場製品のアンテナショップ、オリジナル商品の販売、道の駅ネットワークで話題の産品販売も同時に行います。

喫茶は地元食材を使った新メニュー開発とひしお井、そうめんメニューの充実をはかり、店舗雰囲気改善にも取り組みます。

管理事務所として社員満足の提供と月次収支を早く行い、月次決算を毎月行います。

4) スポーツ施設の運営管理（各種施設の維持管理とスポーツ・遊びの体験メニューの充実）

イベント広場、グラウンド、テニス、体育館などのスポーツ施設については地元の子供会、老人会、スポーツクラブなどの各種団体への営業活動、町主催の行事への積極参画、また学生合宿での利用促進を図るための地元宿泊施設、旅行会社への営業活動を行います。

ファミリープールについても安全・快適を目的に管理、監視体制の強化を図り、同時に楽しさ、おもしろさも追求いたします。

カヌー、ヨットなど海の体験メニュー充実、B&Gの大会・イベント誘致など団体、教育旅行への営業を強化いたします。

5) キャンプ場と農園関係（島の魅力含めた地域と協力したニューツーリズムのメニュー開発）

緑あふれる自然とのふれあい、常に安全で快適に過ごせるよう、各サイトの充実、場内の整備や設備等の維持管理に努めます。

日帰りのキャンプ体験など、利用促進のための商品企画とPRを行います。

いちご園は体験と出荷のバランスを考えた計画的な栽培を行い、安定した収穫を目指します。

オリーブ栽培はオリーブ振興のための試食、メニュー開発と提供を行い、売店での物販も同時に行います。

6) セールス方針（島をテーマにした商品開発と告知販売）

「自然と海、山、夕陽、景観、食」をテーマに商品開発と販売計画を行います。

ホームページを活用した情報発信の質と量とスピードを追求して、時代ニーズに応えた取り組みを行います。

教育旅行の掘り起こしを目指し、体験学習、産業観光の告知PRを県、観光協会と連携して行います。

地元旅館ホテルとの連携で施設利用、体験学習の呼びかけと相互送客、共同企画での販売促進を行います。

広告宣伝は関係機関、関係団体との連携で情報共有、宣伝媒体の選択など効果的なPRを行います。

7) 人材育成（考える力と実行力を養う）

運営面の強化を目的に先進地視察、外部研修会への参加、社内OJTの実施を行います。

幅広い業務遂行が出来る人材を育成することを目的に短期異動、社内ヘルプ制度を活用いたします。

以上を23年度方針として職員一同、目標に向かい、日々明るく、元気に、スピードを持って実践、実行いたします。