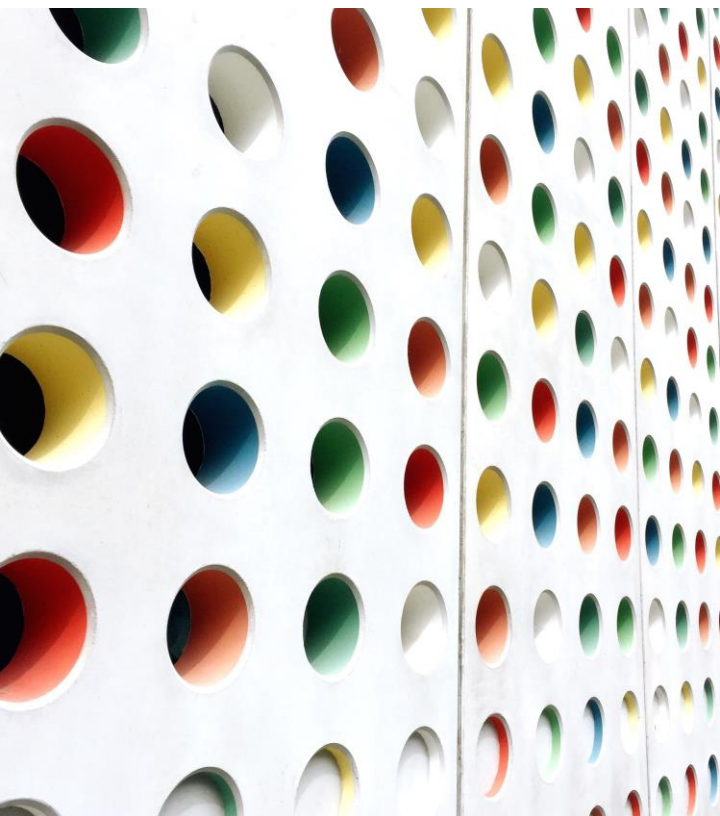




2022年度 アニュアルレポート

2023年5月30日

経営理念：

ゆとりあるライフスタイルを提案し心のバリアフリーを提案する。

しゃらく旅倶楽部 ビジョン：

行きたいときに行きたいところへ、旅をあきらめない。

しゃらく互助倶楽部 ビジョン：

市民が市民を助け合う社会へ 生前から死後までフルサポートします。

2022年度を振り返って

拝啓 時下ますますご清祥の段、お慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2022年度は、（特活）しゃらくが始まって以来の大きな変革の1年でした。18年間運営してきたインキュベート事業の撤退に加え、新たにしゃらく互助倶楽部事業の本格的にスタートをしました。今日まで培ってきたノウハウや当たり前を変え、新たな組織文化を育てる1年でもありました。事業面において、

○しゃらく旅倶楽部

社会では、新型コロナウイルスの感染拡大からafterコロナへ移りつつある1年でした。しかし、私どもをご利用頂いているお客様は、ご高齢者・障がいをお持ちの方がほとんどです。入居中の旅行希望者は、施設内のクラスター対策として外出許可が出ない施設が多いこと。また、高齢者の感染リスクが高いために外出を抑えるご利用者様が多いことから、客足が戻らない1年でもありました。その結果、2021年度と比較して同等の実績となりました。

○しゃらく互助倶楽部

2022年4月に本格スタートした身元保証サービスも、感染拡大がメディアで報道されると居宅介護事業所などへの営業が困難となり思うような活動ができずにいました。一方、助成金を活用し、福祉専門職だけでなく、身寄りのいない高齢者に直接アプローチする活動が功を奏して会員数を伸ばすことができたことは評価できます。

○財務面

売上が上がらない中での健全な財務体質の維持は非常に困難を極めました。新型コロナウイルス感染拡大が確認された2019年以降、自己資本比率の低下は続いていますが、今期末において49%を保てました。また、借入金に手を付けることなく経営が出来ていることは評価できるかと思います。一方、当期純利益は100万ほどの黒字ではありますが、内容を精査しますと、助成金・補助金などに助けられているのが現状です。これは旅行ニーズが復帰しなかったことによる稼ぐ力が弱いこと、加えて互助倶楽部がまだ稼ぐ力が育ちきっていないといえます。

また、繰越利益剰余金が昨年度決算より若干増え流動比率も246%と、当面の資金繰りも問題ないと認識しています。

※なお、ご契約者様から預かっている「預り金」は、流動負債に入るため、流動資産に対して若干の債務超過になります。しかし、いずれは売上計上される「預かり金」のため問題はありません。

新型コロナウイルス感染拡大からの後遺症から抜け出せていない（特活）しゃらくではありますが、今日まで培ってきたノウハウを武器に、社会環境の変化に影響されない経営と社会貢献を実現させていければと考えております。

これからも、理事・正会員の皆様にはご指導ご鞭撻を頂けましたら幸いです。

敬具

特定非営利活動法人しゃらく

代表理事 小倉譲

しゃらく旅倶楽部 オーダーメイド旅行

3年我慢した旅、蟹を食べに金沢へ



もともとご旅行が大好きなお客様。コロナ前は頻繁に夫婦でご旅行をされていました。しかし、新型コロナウイルスの感染拡大により旅行はまったく行っていなかった模様です。その3年間、ご病気が進んでしまい夫婦で助け合って旅行に行くのが難しくなったとのこと。そこで担当のケアマネジャーからしゃらく旅倶楽部を紹介されご連絡を頂きました。

家の中では至る所に「つかまりポール」があり、そのポールを頼りに生活をされています。旅行先では、城崎温泉や夕日ヶ浦温泉、あわら温泉に和倉温泉と蟹と温泉を楽しんで頂くご提案をさせて頂きましたが、靴を脱がないといけないお宿は、その行為だけで非常に時間がかかることや、靴下で畳の上を歩くことで滑りやすくなること。加えて、襖の溝の小さな段差でも転倒の可能性があることなどから、温泉旅館はあきらめ、ホテルで蟹を楽しめる金沢のホテルに向かうことになりました。

道中、高速道路から見える絶景をみて頂き、越前そばの里で美味しいお蕎麦を食べて、お土産にも多く買って帰られました。その後、鯖江のメガネ博物館でメガネを購入しホテルへ。夜は目的であった蟹を楽しんで頂きました。ホテルの窓から見える夕日は最高で、その景色をみて「これを見ただけでも来た価値があった」とおっしゃってくれたのが印象的でした。

翌日は、まだ雪が残る中で、揚げたてのおあげを食して頂き、帰路につきました。

徐々に体が動かなくなる中でも、支援があれば外出できると自信を持たれ、その場でスイスとモナコへの海外旅行をお申込みいただきました。旅をあきらめない先にある非日常は、心も体も元気にしてくれる、改めてそう感じたご旅行でした。

※スイスとモナコの手配を終え、ご契約の直前で転倒されて5月のご旅行が延期となりました。

しゃらく旅リハ倶楽部

しゃらく旅リハ倶楽部を始めて13年。お客様の高齢化と新型コロナウイルス感染拡大により、多くのお客様が旅リハ倶楽部に参加できる体力をお持ちではない状態になってしまいました。その結果、開催してもいつも同じ顔ぶれとなっています。それでも、ご要望があればと2022年度も継続し、12回の旅リハを開催することができました。



2022年度のしゃらく互助倶楽部の取扱高は、10,890,074円※となり2021年度対比20%増止まりとなっております。
個別に見ますと、手配複合が439,481円、手配1,598,455円、受注3,562,849円（取扱高6,246,295円）募集旅行、645,510円となります。
コロナ前水準の3分の1程度とまだ旅行ニーズが復活していない現状が続いております。
※受注型企画旅行は、2022年度より旅行代金－仕入＝売上高という計算方式になっているため、取扱高と売上高の差額が生じています。

その原因は、新型コロナウイルス感染拡大に伴い、施設が外出の許可を出さないことや、このコロナの期間に多くの固定客がご逝去されたりしたことが考えられます。

少しでも集客しようと2022年度の春には、旅行の8万部のポスティングを実施しましたが、残念ながら問合せは1件のみでした。
高齢者・障がい者への旅行支援は、もうしばらく我慢の時代が必要であると考えております。

しゃらく互助倶楽部 事業部

身元保証サービスであるしゃらく互助倶楽部は、しゃらく旅倶楽部事業と違い競合他社が多く存在しています。弊社が18年間蓄積してきた高齢者への支援ノウハウや福祉専門職とのネットワークなどの強みを活かしたとしても、事業環境としては容易に成長できる分野ではないことは理解していました。それでも、事業再構築補助金を活用し、事業実施体制の構築はほぼ完了し、2022年4月に本格的に事業をスタートさせ、一定のお客様と契約することができました。

その第一の要因は、やはりしゃらく旅倶楽部事業で培ってきた地域の福祉専門職との繋がりと信用。第二要因としては、多くの身元保証会社が身元保証サービスに特化し生活支援の充実を図っておらず、しゃらく互助倶楽部は逆に生活支援サービスを強みとしていることなどがあげられます。特に、一人目のご契約者様は、とある施設に入居中で引越しを考えておられました。そこで契約中の身元保証事業者に対して引越しのお手伝いの依頼などをしましたが、待てど暮らせど支援に入ってくれないので、担当のケアマネジャーに相談し、弊法人を紹介して頂きました。そこで、引っ越しのための梱包作業から引越し業者への依頼、開梱作業までお手伝いさせて頂いたことがきっかけとなり、新しい施設でも介護保険枠外サービスにおいて週に3回程度支援に入らせて頂きました。その結果、辛いところに手が届くしゃらく互助倶楽部へと契約切り替えをしていただけました。

また、ポストコロナ・チャレンジ支援事業において、福祉専門職ではなく身寄りのいない高齢者を対象に、「安心できる余生のための、お一人様終活セミナー」を計4回開催し、40名以上の方にご参加いただけて契約へと繋がりました。ご契約を頂いた方々にお話をお伺いすると、大手銀行が運営する身元保証サービスなども検討されていましたが、やはり生活支援が充実していたことが決めてになったとのことでした。

法人を維持するための収入源にはもう少し時間が必要と思いますが、手ごたえを感じる1年でした。



セミナー風景



退院支援



弁護士立会いのもと
「報告会」の様子

2023年度 事業計画

今、（特活）しゃらくがおかれている経営環境は非常に厳しいです。新型コロナウイルスが5類に移行され社会の中では経済活動が正常化されつつあります。しかし、上掲した通り、顧客のメインが高齢者や配慮が必要なお客様が殆どであるため、客足が戻る気配は感じれていません。加えて、インフレ・金融不安・投資停滞・途上国債務など世界景気に不確実性が高まっています。新型コロナウイルス感染拡大から世界経済、ひいては日本経済の停滞といった外部環境の変化が予測されます。そうなってくると、余暇支援活動であるしゃらく旅倶楽部事業は更なる厳しい経営環境になる可能性があります。

今後、しゃらく旅倶楽部事業の経営努力は継続しつつも外部環境の変化に影響されにくい日常支援でもあるしゃらく互助倶楽部に経営資源をシフトしていく必要があると考えます。2022年に顧客とのアプローチ方法がある程度わかってきたため、徹底したPDCAサイクルを回すことに注力したいと思います。

（１）しゃらく旅倶楽部

オーダーメイド旅行に関して売上総利益目標を420万円に設定。月に最低でも20万円の粗利獲得をめざします。この目標数値は2022年度実績の8%減となりますが、以前として客足が戻らない中で、実現可能な数値を設定した。その実現のために、

① 訪問営業の徹底

福祉専門職への訪問営業を徹底する。こちらはしゃらく互助倶楽部と訪問先が同じであるため、相乗効果をめざします。

② 問合せに迅速な対応

メールや電話での旅行見積依頼に対して迅速な対応の実施。目標として3日以内の対応。

③ 徹底した情報発信

ホームページ上での「旅日記」ブログだけでなく、Facebook・Twitter・InstagramなどのSNSでも徹底した情報発信を行います。

(2) しゃらく互助倶楽部

しゃらく互助倶楽部は、2023年で新規顧客 最低17名、目標として25名契約数を増やすことをめざします。既存契約者様に加え25名の新規会員を増やすことで2024年度以降、しゃらく旅倶楽部の売上に依存しない経営の実現が可能であると考えております。その為に、

① 見込み客の育成。毎月、広報誌の発行

お問合せを頂いた方やセミナーに参加いただいた方に広報誌を発行し、しゃらく互助倶楽部の相談事例や支援事例を発信し、見込み客との繋がりを維持することを徹底します。

② 全スタッフが契約行為できる知識

今日まで、契約を行うための重要事項の説明、契約までのプロセスを全て小倉自身が全て担当してきました。本年上半期中にはロールプレイングを通じて重要事項の説明が全スタッフが出来るようになり、年内に契約まで取り交わせる体制を構築をめざします。

③ 広報の徹底

一定の広報費をかけ、必要とする顧客にむけて広報を行います。

④ セミナーの開催

ダイレクトセミナーを10月に実施。（※4月に既に1回実施済み）

チャンネルセミナーを9月と12月に実施

⑤ 遺贈寄付のプログラム作成

ご契約者様の中で、残された財産を誰に贈与したらいいかわからない方が多いです。そんなご契約者の財産が社会課題解決に向けて遺贈寄付できるプログラムを年内に構築したく考えています。現段階では、経済的ボーダーラインにある方の身元保証、親のいない子どもたちの進学費用や盲導犬協会、福祉業界などへの寄付を考えています。このプログラムを完成させることにより、「市民が市民を助け合う社会」というビジョンを達成したいと思っています。

(3) 最後に

弊法人にとってまだまだ厳しい経営環境が2023年も続くことが予想されます。旅行二ーズの復活が一つの鍵ではありますが、高齢者施設のコロナに対する対応に大きく依存するため期待できません。だからこそ、しゃらく旅倶楽部から外部環境の影響の少ないしゃらく互助倶楽部の育成に注力し、この環境変化に耐えられる組織づくりをめざしていきたいと思います。その結果、更に社会に貢献できる組織になればと考えております。

今後とも、ご支援賜りますよう宜しくお願いいたします。

代表理事 小倉譲