2023年度

アニュアルレポート

2024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。

2023年度を振り返って(第18期)

~新たな事業体制と徹底的な合理化による構造改革を推進し、2024年度の黒字化に向けた基盤を築いた1年。

1. 事業ポートフォリオの刷新と相乗効果の創出

2023年度には、2022年度に開始した事業ポートフォリオの刷新をさらに進めました。創業以来続けてきたインキュベート事業を2021年度末に廃止し、2022年度4月に「しゃらく互助倶楽部事業」を新規に立ち上げました。これにより、「しゃらく旅倶楽部事業」と「しゃらく互助倶楽部事業」の相乗効果が顕著に現れ、収益構造の改善に大いに貢献しました。

2.収益基盤の強化を目指した徹底的な合理化

事業ポートフォリオの刷新と並行して、人員体制、業務プロセス、システム、固定費の見直し等、徹底的な合理化を推進しました。これらの施策により、2023年度は245万円の赤字となりましたが、2024年度は2023年度と同等の売上で黒字化を達成できる体制を構築しました。

3. コロナ禍を乗り越え、2024年度の成長に向けた基盤を確立:

新型コロナウイルス感染症の影響による厳しい経営状況を受け、2023年度は構造改革に注力しました。その結果、2024年度に向けて成長できる基盤を確立しました。

4. 2024年度より現スタッフの賃上げを実施

構造改革の成果を踏まえ、2024年度より現スタッフの賃上げを実施しました。社員 一人ひとりの更なる活躍を期待し、新たな気持ちで事業を進めてまいります。

5. 財務面 :

補助金・助成金に過度に依存しない運営を行うため、設立以来初めて助成金収入を得ない1年となりました(2022年度の補助金が2022年度に未計上であったため50万円は計上しております)。

その結果、売上高は落ちたものの、理念とビジョン達成を目指しながら持続可能な経営基盤を構築しました。旅行部門の取扱高は約1,600万円、売上高は9,605,783円、互助倶楽部の売上高は9,622,782円となり、2022年度から開始した身元保証事業が同レベルまで成長しました。前年度よりも売上が減少し、正味財産が245万円減少しましたが、自己資本比率が70%、流動比率が187%と、財務並びにキャッシュフローは良好な状態を保っています。

2024年度は、2023年度に確立した基盤を活かし、更なる事業成長を目指してまいります。社員一同、一丸となって取り組んでまいりますので、引き続きご支援、ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

特定非営利活動法人しゃらく

しゃらく旅倶楽部 実施報告

2023年度は、旅行事業部の取扱金額が16,243,494円とコロナ禍前の4分の3程度の旅行が戻ってきたと思います。と実施件数は下記の通りです。

95歳男性、妻との思い出のハワイへ再び

95歳男性、4年前に妻を見送り、一人暮らしとなった会員様が、しゃらく旅倶楽部・しゃらく互助倶楽部のサポートで、長年の夢だったハワイ旅行を実現しました。

内容	件数
受注型企画旅行 (介護付添旅行)	合計51件
手配旅行	合計11件
タクシーのみ	合計12件
合計:	合計74件

妻と毎年八ワイを訪れていた会員様

会員様は、4年前に最愛の妻を亡くされ、一人暮らしとなりました。妻と毎年ハワイへの旅行を楽しんでいた会員様は、年齢や体力的な不安から、旅行を諦めかけていました。そんな中、弊社のしゃらく旅倶楽部という介護・付添旅行を知り、ご相談にお越しくださいました。会員様は、過去数十回ハワイを訪れた経験から、現地の事情に大変詳しく、宿泊するホテルやレストランなども事前にご指定いただきました。

ターコイズブルーの海とダイヤモンドヘッドを望むお部屋で過ごす

会員様は、ターコイズブルーの海とダイヤモンドヘッドを望むお部屋で半日を過ごし、無理のない範囲でハワイ観光を満喫されました。長年の夢だったハワイへの再訪を果たし、旅行の喜びを改めて実感されました。

飛鳥Ⅱクルーズ旅行へも参加

今回の旅行をきっかけに、「旅行をまだ楽しめるんだ!」という気持ちを取り戻した会員様は、2024年2月には飛鳥 II クルーズ旅行にも参加されました。

しゃらく旅倶楽部としゃらく互助倶楽部の相乗効果

今回のご旅行は、しゃらく旅倶楽部としゃらく互助倶楽部の相乗効果によって実現した一例です。しゃらく旅倶楽部は、介護・付添旅行を通して、一人暮らしの高齢者の方々が安心して旅行を楽しめるようサポートしています。しゃらく互助倶楽部は、会員様同士の交流や情報交換を通して、孤独感や不安を解消し、生きがいを見つけるお手伝いをしています。



95歳男性 ハワイ4泊6日



54歳男性 ハウステンボス3泊4日



67歳男性 神戸JAZZの旅 1泊2日



78歳女性 山陰への旅 2泊3日



ご夫婦でお墓参り 2泊3日



女性USJへ 1泊2日

2023年度 しゃらく旅リ八倶楽部 運営報告

1. 運営状況

開催回数:14回 参加者数:41名

取扱い料金:929,482円(2022年度比約10%減)

2. 参加者数の減少

2023年度のしゃらく旅リハ倶楽部は、参加者数の減少が課題となりました。その背景には、以下の要因が考えられます。

長期入院のお客様の増加

毎月参加されていたお客様が長期入院されたことにより、参加者数が減少しました。

• 固定客の高齢化と体力の低下

固定客の高齢化と体力の低下により、1回あたりの参加人数が2~3名へと減少しました。

3. しゃらく互助倶楽部会員様の参加

しゃらく互助倶楽部会員様の参加も増えています。お一人様で参加される方が多く、旅リハというコミュニティに参加することで、普段会話する相手がいないだけに、お友達ができて楽しんでいらっしゃいます。



5月 尼崎バラ園



6月 金閣寺



9月 どうぶつ王国



10月 淡路島



12月 落語

しゃらく互助倶楽部 事業報告

はじめに

2022年4月に本格スタートした、生前から死後までフルサポートを行う神戸の身元保証サービス「しゃらく互助倶楽部」も、丸2年の月日が流れました。

競争が激化する身元保証サービス市場

身元保証サービス市場は、競合他社が多く、様々な形・価格帯でサービスが提供されています。そのため、利用者は業者を選ぶ際に多くの選択肢を検討する必要があります。一方、団塊世代の後期高齢化に伴い、身元保証サービスに対するニーズは今後も増加していくと考えられます。

規制・ルールなきサービスによるトラブル

身元保証の社会的必要性が益々高まる中、規制やルールのないサービスにより、 様々なトラブルが発生しています。具体的には、以下の様な相談が寄せられていま す。

契約書なしのサービス提供、 安価な入会金で会員数を増やしつつも、認知機能の低下と共に高額商品の提供、生前から死後までの必要なサービス料金の不明瞭さ身元保証が必要な方は、安価に見える商品に目が行きがちですが、しゃらく互助倶楽部では、安全で安心できる身元保証サービスを提供するために、弁護士との3者間契約を原則としています。

2023年度の成果

そんな中、2023年度は初年度よりも会員数を増やすことができただけでなく、しゃらく旅倶楽部とのシナジーもしっかりと発揮することができました。加えて、入会から葬送支援・納骨までのワンストップサポート体制を構築し、少しずつではありますが、ノウハウを蓄積できた1年であったと自負しております。

具体的な実績

生活支援提供時間:合計1,362時間 生活支援総売上:5,152,101円 ダイレクトセミナー実施回数:

第3回 : 中央区・灘区・東灘区 計5回 参加者数19名第4回 : 須磨区・垂水区・西区 計8回 参加者数129名

合計相談者数:21名

第三者委員会の開催

2023年10月19日 2024年3月30日



第19期 事業計画

第17期(2022年度)・第18期(2023年度)において、ポートフォーリオの入れ替えから構造改革の成果を踏まえ、次のフェーズに進みたいと思います。 第19期におけるマネジメントとして、 第一に、しゃらく旅倶楽部事業と互助倶楽部事業の更なる相乗効果の追求。第二に、安全で安心して働き続けるための基礎作りとして、①賃金テーブルに沿った昇給の仕組み化 ②ボーナスの支給 ③退職金制度に加入できる土台作りのために月額決算において営業利益の13%を目指します。

成長するために しゃらく旅倶楽部においては、業務の繁忙期と閑散期が顕著に表れスタッフへの負担も大きくなります。また、しゃらく互助倶楽部においては、会員様の暮らしと命を守ることが使命です。特に、互助倶楽部においては、会員様の病気等による急変などで、急激に支援日数が増えることがこの2年間の経験で分かっています。その結果、働く従業員の負担が増えるだけでなく、お客様や会員様に適切な支援ができなくなる可能性が高くなります。 よって、第18期対比10~15%を目標に成長していければと思っております。なお、現段階での計画では、第19期からしゃらく互助倶楽部事業がしゃらく旅倶楽部事業よりも事業規模が大きくなることが予想されます。

財務面においては 2019年から2022年におけるコロナ禍により財務状況はかなり悪化しました。一時的には危険水域に達しましたが、しゃらく旅倶楽部のご逝去されたお客様の家族や現お客様、地域企業からのご支援により脱することができました。第18期(2023年度)における合理化と構造改革により財務の悪化は抑えられる水準に来ました。 この第19期では、自己資本比率を50%、流動比率を200%などの目途に安定化を図っていきたいと思います。

(1) しゃらく旅倶楽部事業

2023年度は売上総利益目標を420万と設定していましたが、結果的にそれを大きく上回る結果となりました。 第19期(2024年度)においては、2023年度より少し高めの

売上総利益高1,000万円、取扱高2,000万円を目標とします。

その実現のために

- ①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問い合わせの迅速な対応 メールや電話での旅行見積依頼に対して迅速な対応を実施。目標として3日以内の対応。
- ③定期的な広報 繁忙期である10月~12月と4月~6月に合わせて、広報誌によるしゃらく旅倶楽部の広報を行う。

予算額:541,500円/年(内30,000円をデータ作成費)

なお、年度途中でも財務体質の健全化が図れた場合、しゃらく介護タクシーの買い替え並びにストレッチャーの乗車できる車両の購入を検討する。

(2) しゃらく互助倶楽部

しゃらく互助倶楽部においては、広報・契約・葬送支援まで全ての業務をこなせるようになりました。なお、この2年間において、癌などの発症による急変・入退院の繰り返す会員様の支援を行いました。会員様が安全で安心して余生を生活して頂けるように更なるノウハウの蓄積を行っていきたいと思います。今期においては、8名から最大10名様の会員増を考えております。

①見込み客の育成

2年間で合計5回のダイレクトセミナーを実施してきました。現在では、関心を持って頂いている方が214名(4月末段階)おられます。その方々に身元保証の必要性などを毎月伝えていければと思います。

②ステークホルダーへの周知

地域包括支援センターや居宅介護支援事業所、サービス付き高齢者住宅などに、しゃらく互助倶楽部の安全性・生活支援の強みなどをしっかりと伝えていきます。

③ダイレクトセミナーの開催

4月神戸市北区並びに中央区 申込39名(実施済み) 10月神戸市西区・須磨区・垂水区 想定参加者 80名 の開催

広報予算 1,582,000円

④ 法定後見人の実施検討

障害者施設などから身元保証や法定後見人に関する問い合わせが多い。本来、身元保証人は任意後見人を受任できない。また、任意後見人は身元保証人にはなれない。 障害者施設は、親が先にお亡くなりになった高齢障害者等の対応に苦慮している。このような事例に協力できないか検討する。

⑤遺贈寄附のプログラム

「市民が市民を助け合う社会」の実現のため遺贈寄附のプログラムを進めてきた。しかし、事業構築のための資金確保に失敗し実現できていない。第19期においても、引き続き実現のために進めていく。

(3) さいごに

この19年期の先は、第20期と20周年となる。今まで色んな事を経験してきました。 ただ、しゃらくと言えば「介護付添旅行」しゃらく旅倶楽部」というイメージがあり、 弊法人のアイデンティティである。その事業を大切にしつつも、しゃらく互助倶楽部を 育て、更に地域社会に貢献できる組織に変化し続けていければと思います。

代表理事 小倉譲