興行場営業の現況について

連合会名：全国興行生活衛生同業組合連合会

1. 興行業営業の主な状況

物価高騰による影響、価格転嫁の状況や課題

物価高騰に伴いランニングコストが上昇し、経営は厳しい状況である。興行業界は小売業とは異なり入場料金を物価高騰のたびに改定をおこない、価格転嫁するのは現実的ではない。

賃上げへの対応状況や課題

大手の会員企業はなんとか定期昇給を行っているが、中小の会員企業については業績（興行収入）に大きく影響されるため厳しい状況である。

店舗や設備の老朽化、更新、投資の状況

現状のデジタルシネマ機が導入後、約10年が経過しており更新の時期を迎えている。その他の設備も賃上げ同様に大手の会員企業はなんとか更新、投資を行えるが、中小の会員企業（ミニシアター含む）は設備投資が難しく廃業を検討している企業が1～2割あるとのアンケート結果がある。

顧客数（増加、減少）、客単価（上昇、低下）の状況、これらの要因

コロナ禍明けで徐々に来場者数は持ち直しつつあるが、当組合は上映作品（ヒット作品の有無）に大きな影響を受け、また特に配信の影響からも洋画の落ち込みが顕著で今年は前年より興行収入が減少する見込みである。客単価について、ここ3年は1400円から1420円で推移している。（一般料金はほぼ各会員企業2000円であるが、多岐にわたる割引があるため。）

従業員の過不足感、従業員の確保に関する状況

ランニングコスト削減の観点から、業務の機械化を進める会員企業が増加傾向にあるが、業界全体として決して厚遇ではないので各会員企業苦慮している状況である。

後継者の確保に関する状況

企業規模や状況が異なり一律ではないため、状況把握は難しいが各会員企業は独自の中長期計画の中で人材育成や後継者問題に取り組んでいる。当連合会としては青年部を支援し次世代のメンバー間で交流をはかり意見交換を行う。

上記以外で業界を取り巻く課題（感染症対策、社会保険、外国人労働者 等）

【感染症対策】空調設備が充実しており、また基本的に来場者が大声を出す、立ち上がることはないため問題は無い。【社会保険】各会員企業独自で行っている。【外国人労働者】国籍を問わず劇場勤務に適合する人材を採用している。【課題】邦画と比較して洋画が低調なので底上げに苦慮しているのと、年間入場者数の増加は映画業界全体の継続課題である。

2. 振興指針に定められた事業の取組状況等

組合で策定する振興計画の作成に当たっての指導、振興計画の取組状況等の把握
理事会にて各省庁からの周知依頼の冊子、チラシ等の配布説明を行い組合員に周知徹底をおこなっている。障がい者向けのバリアフリー上映のため、映画業界一丸となり字幕メガネ、音声ガイド対応の作品の増加を推進している。また、字幕メガネ普及のため補助金申請をおこなっている。
事業の取組状況
<ul style="list-style-type: none">・ 衛生水準（施設や設備の衛生面、業務を行う上での衛生管理等）の維持向上・ 経営の健全化（経営方針、サービスの見直し等）・ 消費者利益の増進、事業の共同化・協業化、技能向上への支援 等
厚生労働省の研究班の協力要請に応じて、上映中の劇場内における衛生的な環境の測定をおこない問題があれば改善をおこなう。生活衛生関係営業対策事業費補助金を活用して低年齢層に向けて、映画館に足を運んでもらえるよう映画感想文コンクールや映画館の体験ツアーを開催している。業務の効率化およびサービス向上のため劇場の機械化を進めている。
特に成果の上がった事業（取組） ※複数あれば、複数ご回答下さい。
○復興支援として当連合会が参画する「映画館に行こう！」実行委員会が、能登半島地震の被災地で石川能登義援上映会を行い好評を博した。
取組が難しかった事業 ※複数あれば、複数ご回答下さい。
<ul style="list-style-type: none">○各種講習会について劇場の人員体制（ローテーション勤務）があり実現には至っていない。○地域との共生について人の流れという意味では相乗効果はあるものの多くの劇場では飲食物持ち込み禁止を掲げているのであまり進んでいない。
改善方策
<ul style="list-style-type: none">○講習会については少人数で開催するかWEBを活用するなどを検討する。○タイアップ企画などがあれば足並みをそろえることもあるので、それを足掛かりに地域との協業を広められる可能性はある。

旅館業の現況について

連合会名：全国旅館ホテル生活衛生同業組合連合会

1. 旅館業の主な状況

物価高騰による影響、価格転嫁の状況や課題 光熱費、仕入れ原価、この夏から秋にかけては米の高騰などもあったが、これらの価格転嫁はお客様の理解も必要であり、価格転嫁に踏み出せない事業者が多い。 令和6年度において物価高騰・賃上げ等に対応するための価格転嫁の対応として、サービス料徴収について研究と検討を行う。これについて理解を求める広報活動も行う。
賃上げへの対応状況や課題 物価高騰への対応も迫られる中での、賃上げ対応によって、利益は非常にひっ迫する影響を受ける。加えて人手不足も深刻である。
店舗や設備の老朽化、更新、投資の状況 旅館業は、装置産業としての側面が強く、修繕や改修、設備投資による施設の更新が恒常的に必要である。特に、高齢化社会のニーズもありユニバーサルデザイン、バリアフリー化や、海外旅行者の増加により小規模施設においてもインバウンド対策が求められている。
顧客数（増加、減少）、客単価（上昇、低下）の状況、これらの要因 インバウンドは東京、大阪など大都市部に集中し、この間にある富士山、京都などのゴールデンルートにおいてはインバウンドが増加しているが、地方への分散はまだまだの状況。 南海トラフ、台風10号の影響が長引き、夏の繁忙期にキャンセルが多くでた。 設備投資により施設の更新がされた施設は、高単価の商品販売もできているが、多くの旅館は単価アップができていない。
従業員の過不足感、従業員の確保に関する状況 人手不足、若い労働者の不足、定着率の低さなどの従業員確保の問題は深刻な課題である。 人手不足の解消に向けては、外国人材の積極的な活用も不可欠であり、宿泊施設で働く外国人の希望者は多いが雇用が進んでいない現状もある。
後継者の確保に関する状況 厳しい経営状況もあり、経営を継ぐという判断が難しい施設がある。小規模施設などは、施設全体の老朽化等もあり、事業承継ではなく、譲渡や廃業という選択も起きている。
上記以外で業界を取り巻く課題（感染症対策、社会保険、外国人労働者 等） 新型コロナ後も過重債務問題の対応に引き続き追われており、今後、債務返済が滞り、経営に行き詰まる事業者も増えてくる可能性が高い。 （一社）宿泊業技能試験センターにおいては、旅館業における特定技能、技能実習の評価試験を行い、旅館業の人手不足解消の側面的な手助けを行っている。

2. 振興指針に定められた事業の取組状況等

組合で策定する振興計画の作成に当たっての指導、振興計画の取組状況等の把握
・組合が振興計画を作成する際に、連合会として取組みをした方が良い事業について相談を受ける。
事業の取組状況
・衛生水準（施設や設備の衛生面、業務を行う上での衛生管理等）の維持向上 ・経営の健全化（経営方針、サービスの見直し等） ・消費者利益の増進、事業の共同化・協業化、技能向上への支援 等
令和元年度：旅館・ホテルのバリアフリー化促進マニュアルの作成配布 令和2年度：旅館ホテルにおける新型コロナウイルス感染防止対策マニュアルの作成配布 外国人材雇用の手引きの作成配布。 令和3年度：旅館・ホテルのための生産性向上とIT活用チェックマニュアルの作成配布 令和4年度：旅館ホテルにおける食品ロス対策マニュアルの作成配布 令和5年度：旅館ホテルにおける浴場衛生管理対策マニュアルの作成配布 令和6年度：翻訳ツールアプリの組合員への導入とその効果を検証する。 プラスチック削減につながるアメニティ等の導入事例の調査 ・人に優しい地域の宿づくり賞（顕彰制度）の推進。
特に成果の上がった事業(取組) ※複数あれば、複数ご回答下さい。
○旅館ホテルにおける浴場衛生管理対策マニュアルは、現場での日々の管理の中で参考にしやすい内容にまとめることができた。浴場ろ過装置メーカーにアドバイスを受け、遠隔管理システムなどデジタル化による衛生管理の省力化と、日々の管理データの蓄積する事例を紹介した。 ○全旅連HPのリニューアルを行い、上記の衛生管理マニュアルの提供以外にも、過去に取り組んだ事業の成果物等をHP上に掲載し、組合員に紹介しやすい環境を整えた。以前のHPとの比較で、2022/8（PV数11741）、2024/8（PV数38838）でアクセス数も3倍になっている。現在、組合員向け情報を集積するための組合員専用ページを作成中。
取組が難しかった事業 ※複数あれば、複数ご回答下さい。
○令和4年度の食品ロス対策を取り上げた事業により、環境に配慮した営業を行う施設は増えているが、それを施設の魅力として消費者へのアピールにつなげたい。 ○令和6年度に取り組んでいる「翻訳ツールアプリ」の導入においては、インバウンド客へのサービスの向上を目的として組合員に利用を案内しているが、スマホやタブレットなどデジタル機器を扱うこともあり、施設の導入時に手間取っているところがある。
改善方策
○環境に配慮した旅館の取組をその施設の魅力としてアピールして、集客につなげる方策を研究する。 ○導入後の翻訳ツールの利便性や、利用マニュアルを改めて案内する。

浴場業の現況について

連合会名：全国公衆浴場業生活衛生同業組合連合会

1. 浴場業の主な状況

物価高騰による影響、価格転嫁の状況や課題
<ul style="list-style-type: none">・燃料費、光熱費など経営に必要な経費全般の高騰に苦慮している。・入浴料金については、各都道府県知事による統制額の指定があるので、店舗で自由に価格設定ができないが、令和3年以降多くの都道府県で入浴料金統制額改定が施行された。それでも物価高騰に追いついていないという声も聞く。
賃上げへの対応状況や課題
<ul style="list-style-type: none">・銭湯の多くは家族経営で長時間労働であるが、自身の収入を減らしても店舗を続けているという声も聞く。・パート、アルバイトの賃金は上昇傾向である。
店舗や設備の老朽化、更新、投資の状況
<ul style="list-style-type: none">・老朽化している店舗も増加しているが、高額な投資が必要な大規模修繕を断念し、廃業を選択される店舗も見受けられる。・一部には、積極的に設備投資を行い、次世代へ事業承継しようとする店舗もある。
顧客数（増加、減少）、客単価（上昇、低下）の状況、これらの要因
<ul style="list-style-type: none">・コロナ禍で高齢者層を中心に顧客数が減少した。コロナ後、サウナブーム等もあり顧客数が増加傾向の店もあるが、まだまだ利用者が戻ってこない店舗も多く、地域ごとに差がある。・入浴料統制額の改定があれば、それに伴い客単価は増加する。店独自の商品（Tシャツやタオルなど）を販売し客単価UPを試みる店も増えてきた。
従業員の過不足感、従業員の確保に関する状況
<ul style="list-style-type: none">・銭湯は家族経営が中心ではあるが、パート従業員さんの確保に苦労される話も聞く。
後継者の確保に関する状況
<ul style="list-style-type: none">・店にもよるが、後継者候補の親族が既に別の仕事に就いている場合などもあり、経営者の高齢化が進んでも、世代交代が難しいケースが見られる。・第三者による事業承継を模索する店も少しずつだが増えてきた。
上記以外で業界を取り巻く課題（感染症対策、社会保険、外国人労働者 等）
<ul style="list-style-type: none">・現在の銭湯利用者は比較的高齢者が多いが、若者や子供たちにも銭湯を楽しんでもらう事が必要。・これからも増えていくであろうインバウンド客への対応。

2. 振興指針に定められた事業の取組状況等

組合で策定する振興計画の作成に当たっての指導、振興計画の取組状況等の把握
<ul style="list-style-type: none">・ 連合会では好事例紹介などに努めている。・ 組合員数の減少に歯止めがかからず、30名以下の組合が大半を占めるなか、組合員一人の組合も増えており、事務局も閉鎖し、事業に取り組むこと自体が難しいとの声も聞く。
事業の取組状況
<ul style="list-style-type: none">・ 衛生水準（施設や設備の衛生面、業務を行う上での衛生管理等）の維持向上・ 経営の健全化（経営方針、サービスの見直し等）・ 消費者利益の増進、事業の共同化・協業化、技能向上への支援 等
<ul style="list-style-type: none">・ 顧客増を目指し、連合会では、銭湯での入浴法（温冷交代浴など）や、心身への健康増進効果などの情報をWEB・冊子・SNS等で発信をしている。・ 銭湯の魅力を伝えるため、今年度は子供向けにぬり絵コンテストを企画し、入浴マナーを楽しく学べる絵本やキャラクターを用いPRに努めている。
特に成果の上がった事業(取組) ※複数あれば、複数ご回答下さい。
<ul style="list-style-type: none">・ 銭湯での入浴法の情報提供は組合員にも好評であり、組合によっては独自にHPでの発信を行っている。・ スタンプラリー事業を実施し、新規顧客開拓に努める組合も増えてきた。
取組が難しかった事業 ※複数あれば、複数ご回答下さい。
<ul style="list-style-type: none">・ 事業の承継や後継者育成に関する事業
改善方策
<ul style="list-style-type: none">・ 生衛指導センター等が実施する支援事業に連携を図り、各組合の取組を促進する。