

団体名		有限会社 武蔵野交流センター						
① 事業	指標名	来店購買客数			目標値	125,000人	実績値	122,540人
	過去の実績	平成22年度	平成23年度	平成24年度	達成率	98.0%	達成状況	未実施・ <u>未達成</u> ・達成
	(単位: 人)	127,718	127,044	121,092				
	取組内容	※25年度中の目標達成のための具体的な取組内容等について記入してください。 ・開店記念や各月に行っている友好都市イベント等の強化を図り、来店客数の底上げに努める。 ・人気商品(生鮮品)の仕入れの見直しを図り、機会損失を軽減する。 ・子供向けのイベント(母の日や夏休みなどの関連で)強化を図り、新規顧客層拡大に努める。 ・来店数の少ない7月から宅配サービスをスタートする。						
	一次評価	※目標の達成状況・要因・今後の取組方針等について記入してください。 目標値には2%程届かなかったが、新規顧客の獲得は比較的順調に進んだ。 一方、常連客である高齢のお客様が夏の猛暑等により来店が困難になり、その後も戻らないケースが発生している。 26年に入り大雪等の影響で来客減を生じたが、3月に売り出しをかけ、通年で微減に止めたことは評価する。						
二次評価	地域団体や地域イベントと連携を図るとともに、友好都市とも新たな商品の発掘など連携を密にとり、消費者にアピールする取り組みを進めること。							
② 財務	指標名	販売利益率			目標値	23.00%	実績値	22.6%
	過去の実績	平成22年度	平成23年度	平成24年度	達成率	98.2%	達成状況	未実施・ <u>未達成</u> ・達成
	(単位:)	21.5%	22.7%	22.4%				
	取組内容	※25年度中の目標達成のための具体的な取組内容等について記入してください。 ①定番、季節品の主力加工品の品切れ防止や新規拡大を図り、高利益率品のシェア拡大に努める。 ②近年、商品原価に組み込まれている配送料の負担軽減に努める。 ③主力の生鮮品の価格の見直しを計り、利益率向上に努める。						
	一次評価	※目標の達成状況・要因・今後の取組方針等について記入してください。 ①について・・・一部の友好都市の協力で、定番となる商品の充実が図れるも、目標ラインまでの底上げまでには達していない。 ②について・・・各友好都市への協力を依頼するも、結果は次年度以降の課題になる。 ③について・・・7月～9月はロス率の軽減に留まり、また同業他社との比較で価格見直しは難しかった。3月に大きく伸ばす要素の仕入れがあったが単発で、11～12月の重点月における利益率の伸び悩みで未達成に終わってしまった。						
二次評価	生鮮品の取扱いも含めアンテナショップとしての商品構成を検討の上、収益の改善に努めること。							
③ 内部	指標名	人件費の効率化			目標値	給与5%ダウン (給与合計1,550万円)	実績値	1,558万円
	過去の実績	平成22年度	平成23年度	平成24年度	達成率		達成状況	未実施・ <u>未達成</u> ・達成
	(単位: 万円)	1,662	1,634	1,626				
	取組内容	※25年度中の目標達成のための具体的な取組内容等について記入してください。 ①常勤勤務者の残業を、極力なくす方向に努める。 ②現状でも厳しい状況ながら、パート従業員全員の労働時間削減に努める。						
	一次評価	※目標の達成状況・要因・今後の取組方針等について記入してください。 ①について・・・9月～12月までは重点月だった為、前年度比較で約半分抑えるのが限界だったが、1月～3月からはほぼ0に近い実績が残せた。 ②について・・・7月から早速実施をスタートし、一人当たり週平均3時間短縮業務を行ない、①と合わせ目標値を目指したが、短縮部分のカバーが全てマネージャー負担となり、一部の修正を行なった結果未達成に終わってしまった。						
二次評価	目標未達成ながらも、人件費抑制を図っている点を評価する。また、本取組みにより営業損益が黒字化したことは高く評価する。							