

平成24年度武蔵野市財政援助出資団体経営目標評価シート

団体名		有限会社 武蔵野交流センター						
①	指標名	来店購買客数			目標値	130,000人	実績値	121,092人
	過去の実績	平成21年度	平成22年度	平成23年度	達成率	93,1%	達成状況	未実施・ <u>未達成</u> ・達成
	(単位: 人)	132,811	127,718	127,044				
	取組内容	※24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。 ・週末に実施していたイベントを、金曜・月曜にも実施を拡大する いままで実施していなかった友好都市のイベント実施や、イベント時限定入荷品を仕入れ、曜日ごとの差別化を行う。 ・モチベーション企画の実施 季節や行事などに合わせた商品の集中販売						
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。 ・イベントについて、週末は従来通り実施した。金、月曜日の拡大については、昨年並みの実施に留まってしまったので、平成25年度も引き続き取り組む。 ・11月より毎月1回小国町フェアを実施、川上村フェアは、23年度8回から24年度は11回に増やした。 ・モチベーション企画については、母の日のカーネーションアレンジフェアや夏休み子ども企画の新規企画や、季節行事などについては、お彼岸・年末のお花強化のイベントを行うものの、大きな客数増にはならなかった。							
二次評価	様々な取組みによる努力は評価する。結果として客数増にはつながらなかったため、まずは実施したイベント等の反省や分析を行い、更なる工夫に期待する。							
②	指標名	販売利益率			目標値	23.0%	実績値	22.4%
	過去の実績	平成21年度	平成22年度	平成23年度	達成率	97.0%	達成状況	未実施・ <u>未達成</u> ・達成
	(単位: %)	21.6%	21.5%	22.7%				
	取組内容	※24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。 ・安定した入荷経路の確立 ・利益率の高い商品（加工品等）の販売強化						
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。 ・安曇野市からは、毎日入荷、月2回の直送イベントの確立は安定し生鮮品の利益は増えている。一方、酒田市については同様のシステムで行うが、期待していた程機能していない。 ・消費者の消費行動が厳しくなってきたため、利益率の高い加工食品が、あまり売れなかった。							
二次評価	消費者の消費行動の分析に努めること。各友好都市との意見交換を通じて、現状や問題点について情報共有することも必要である。							
③	指標名	人材の育成（店長候補）			目標値	新たに、店頭の運営を任せられるようになる店長を3年間で育成する。	実績値	新規に社員を採用して、育成している。
	過去の実績	平成21年度	平成22年度	平成23年度	達成率		達成状況	未実施・ <u>未達成</u> ・達成
	(単位:)	—	—	—				
	取組内容	※24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。 ・社員の7月退職に伴い、新規に人材を採用する。当初はアルバイト待遇で一定期間採用し、適切な人材であるか見極める。 ・10月をめどに社員として採用する。 店長としての仕事を統括マネージャーの指導の下で身に付ける。						
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。 ・目標通り10月より、新規に社員を採用した。 ・育成状況については、24年度は全体像の把握させることに努めた。今後は担当部門をつけ、様々なセミナーへの参加も取り入れて育成に努める。							
二次評価	今後も店長候補として社員の育成指導に努め、統括マネージャーの負担軽減を図ること。							