

団体名		有限会社 武蔵野交流センター						
①	指標名	年間売上額			目標値	108,000千円	実績値	109,442千円
	過去の実績 (単位:千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	達成率	101.3%	達成状況	未実施・未達成・達成
		113,018	119,791	120,237				
	取組内容	<ul style="list-style-type: none"> ・新しい目線での新商品導入に努めた。新たな店舗PR方法について検討し、構築した。 ・記念イベントについてマンネリ化している部分がないか検討し、必要があれば再構築を行った。 ・SNS(フェイスブック)を活用し、各友好都市のPRを積極的に発信することで、友好都市からの協力を得られる体制を整えた。 						
	一次評価	異常気象が続く、安定供給が見込めない生鮮品の構成比を減らし、賞味期限も長く、安定供給が見込める加工品の販売を重視する手法をとったことにより、結果的に客数が大幅に減少し、売上を下げる結果となった。しかし、友好都市の方々のご協力と外資部門の強化により、この失敗分を取り戻すことができ、何とか目標値をクリアする事が出来た。今後は、昨年強化した加工品に加え、もう一度生鮮品の販売を再構築する事で、予算達成を目指したい。						
二次評価	売り上げ確保については目標を達成したといえる。今後も友好都市との協力関係を築き、売上確保に努めていただきたい。							
②	指標名	販売利益率			目標値	23%	実績値	23.4%
	過去の実績 (単位:千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	達成率	101.7%	達成状況	未実施・未達成・達成
		22.4%	22.6%	23.5%				
	取組内容	<ul style="list-style-type: none"> ・データを重視した発注を行い、ロス率を極力下げた。 ・高利益が見込める定番、季節商品を確保した。新規ルートの開拓を行った。 ・各友好都市に対して、配送料負担を引き続き依頼していく。 						
	一次評価	比較的利益率の高い加工品の構成比が向上したことに加え、主に10月の記念感謝祭開催時に各友好都市、各生産者の方々からご協力していただき、仕入れ値を抑えられたことが生んだ結果であり、データを重視したロス率の削減等の課題についても、改善していきたい。						
二次評価	生鮮食品が多いためロス率が高くなるリスクが大きいですが、仕入れの新規ルートの開拓や配送料負担の依頼など、多角的な視点から販売利益率を維持できるよう努めていただきたい。							
③	指標名	支払手数料、消耗品費			目標値	380千円 (-42千円)	実績値	300千円 (-122千円)
	過去の実績 (単位:千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	達成率	290.5%	達成状況	未実施・未達成・達成
		466	542	422				
	取組内容	<ul style="list-style-type: none"> ・手数料が割高な仕入代のFAX振込サービスの利用をやめ、手間はかかるがATM操作での振込に変更した。 ・有料ゴミ袋に詰め込んでいた莫大な量の新聞紙を、無料段ボール集荷業者の引取りとした。これにより、有料ゴミ袋代の大幅削減を図ることができた。 						
	一次評価	前年実績から4万円の削減が目標だったが、12万円の削減に成功した。莫大な量の新聞回収は、チャレンジ前は手間がかかり過ぎると思われていたが、実践してみたところ、段ボールに無造作に入れて引渡すだけの簡単な作業という事が判明した。また、ATM操作での振り込みも、回数を重ねる毎に時間を短縮でき、効率化に成功した。これを良い教訓とし、今後も様々な分野の効率化を図っていきたい。						
二次評価	経費削減が見込める着実な取り組みを行っている。今後もこのような取り組みを積み重ね、効果的な経費削減に努めていただきたい。							