

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	80,000千円	実績値	72,024千円
	過去の実績	平成27年度	平成28年度	平成29年度	達成率	90.0%	達成状況	未達成
	(単位: 千円)	109,442	104,762	91,334				
	取組内容	※H30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。 ・改装工事による外観のイメージアップ、並びに回遊性を向上させ、客数アップを図る。 ・新規レジの導入により、詳細なデータを蓄積。蓄積したデータを、人員配置や発注業務に生かし、無駄を省く。 ・仕入れ先の再構築（特に武蔵野プレミアム）を行う。						
	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。 ・全面改装工事を行い、外観のイメージアップや回遊性向上、未活用空間の見直しによる商品陳列数の増加などを行ったが、客数アップにはつながらなかった。 ・Airレジの導入により、詳細なデータを蓄積しているが、未活用である。 ・新規に武蔵野プレミアムコーナーを設け、お菓子類等のバリエーションを強化した。						
二次評価	経営改善計画に基づき、顧客や友好都市の意見を積極的に聴取しながら、目標達成に向けて売上改善に取り組むこと。							
②	指標名	販売利益率			目標値	25.0%	実績値	23.2%
	過去の実績	平成27年度	平成28年度	平成29年度	達成率	92.8%	達成状況	未達成
	(単位: %)	23.4%	22.3%	23.7%				
	取組内容	※H30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。 ・全面改装工事後、加工品の価格を全面的に見直し、値上げを実施する。 ・商品知識の向上、陳列方法の見直し、店内POPの統一化等で価値観を向上させ、値上げの影響を軽減させる。						
	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。 リニューアル後、陳列方法の見直しやPOP統一、一部商品の値上げなど、着手できた部分もあるが、売れ残り生鮮品の値引き販売が常態化するなど、目標達成には至らなかった。引き続き仕入数や仕入品目の見直しと、適正な値付けに取り組む。						
二次評価	目標の利益率を確保できるよう、レジで蓄積したデータも有効活用し、適正な値付けと仕入れの見直しを継続すること。							
③	指標名	SNSフォロワー数の拡大			目標値	300人	実績値	200人
	過去の実績	平成27年度	平成28年度	平成29年度	達成率	66.7%	達成状況	未達成
	(単位: 人)		100	150				
	取組内容	※H30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。 平成29年までホームページとFacebookのみの利用だったが、TwitterやInstagramも活用し、且つ商店街のホームページとリンクさせることにより、閲覧数を増やす。また、閲覧した顧客が来店したくなるような内容にする。						
	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。 平成30年度中にTwitter、Instagramは導入しなかった。Facebookのフォロワー数は約30%増加した。						
二次評価	顧客と売上の拡大に向けて、ホームページやFacebookでの発信を充実させるとともに、他のSNS等も効果的に活用し、より積極的な広報を展開すること。							