

団体名		有限会社 武蔵野交流センター						
事業	指標名	年間売上額			目標値	80,000千円	実績値	67,431千円
	過去の実績	平成28年度	平成29年度	平成30年度	達成率	84.3%	達成状況	未達成
	(単位: 千円)	104,762	91,334	72,024				
	取組内容	※R元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。 ・一般管理費の削減として、繁閑見込みを反映した職員配置を行い人件費の圧縮に取り組んだ。 ・定休日をなくした販売シフトを敷き、売上高のアップを行った。 ・薄利多売を見直し、厚利少売へと経営方針の変更を行った。						
	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。 新しいマネージャーによる経営改革により、大量仕入れに伴う売れ残り処分を減少させる厚利少売へと経営方針の変更を行ったことで、目標値の売上高に届かなかったものの、収支バランスの好転に結びつけることができた。						
	二次評価	目標の年間売上額は達成できなかったものの、経営方針の見直しを行い、収支バランスの好転に繋がったことや販売シフトの変更による売上高の向上については評価できる。引き続きコロナ禍での対策などを踏まえ、年間売上額の向上に努めていただきたい。						
財務	指標名	販売利益率			目標値	25.0%	実績値	27.8%
	過去の実績	平成28年度	平成29年度	平成30年度	達成率	111.2%	達成状況	達成
	(単位: %)	22.3%	23.7%	23.2%				
	取組内容	※R元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。 これまでの、大量仕入れに伴う売れ残り処分を見直し、厚利少売の経営方針への変更を行った。						
	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。 経営方針を厚利少売に見直したことで、目標値を超える販売利益率を達成することができた。引き続き、この経営方針を踏襲していけるよう組織体制を整えていきたい。また、リニューアル後の店舗のPRにおいては、パンフレットの作成や公共施設への配架を行い、顧客の拡大を目指したい。						
	二次評価	経営方針の見直しにより、目標値を超える販売利益率を達成できたことを評価する。引き続き顧客の拡大に向けて、パンフレットの作成や店舗のPR活動等に努めていただきたい。						
内部	指標名	SNSフォロワー数の拡大			目標値	300人	実績値	219人
	過去の実績	平成28年度	平成29年度	平成30年度	達成率	73.0%	達成状況	未達成
	(単位: 人)	100	150	200				
	取組内容	※R元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。 Facebookを通して旬な情報を提供し閲覧数を増やした。また、掲載内容については、閲覧した顧客が来店したくなるよう工夫をした。						
	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。 マネージャーの交代もあり、令和元年8月以降、記事の更新が行われておらず、フォロワー数が伸び悩んでいる状態が続いているため、効果的な広報の取組方法について検討し、実施していきたい。						
	二次評価	Facebookや他のSNSを利用し、新規顧客の獲得や売上拡大に努めていただきたい。また、掲載内容についても十分に検討を行い、閲覧者が来店したくなるよう工夫をしていただきたい。						