

団体名		有限会社 武蔵野交流センター						
① 事業	指標名	年間売上額			目標値	65,000千円	実績値	65,001千円
	過去の実績	平成29年度	平成30年度	令和元年度	達成率	100.0%	達成状況	達成
	(単位: 千円)	91,334	72,024	67,431				
	取組内容	※R2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。 ・定休日をなくした販売シフトで売上高の向上を目指した。 ・インパクトのある手書きPOPを拡充し、訴求力の強化に努めた。 ・むさしのプレミアムの商品の取扱いを強化し、専用コーナーを拡充することで、販売ロスの削減に努めた。						
	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。 ・定休日の廃止やコロナ禍による巣ごもり需要の拡大、百貨店の休業などの要因が相まって売上の確保につながった。 ・手書きPOPの拡充やSNSによるPRの強化等に取り組み、麦わら帽子ならではのオリジナリティを強化し、他店との差別化を図ったことで、年間売上額の目標値を達成することができた。 ・むさしのプレミアムの商品の専用コーナーを拡充し、訴求力の強化、分かりやすい広報を行うことで、令和2年11月～令和3年3月までの平均売上前年比は164%となった。						
二次評価	顧客ニーズに合わせた販売シフトの工夫や取扱商品の効果的な広報に取り組んだことで、目標値を超える年間売上額を達成することができた。引き続き、コロナ禍の状況を踏まえた対策や各種工夫に取り組み、さらなる年間売上額の向上に努めていただきたい。							
② 財務	指標名	販売利益率			目標値	30.0%	実績値	25.6%
	過去の実績	平成29年度	平成30年度	令和元年度	達成率	85.3%	達成状況	未達成
	(単位: %)	23.7%	23.2%	27.8%				
	取組内容	※R2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。 ・生鮮食品等の廃棄や賞味期限前商品の割引販売を減少させ、食品ロスの削減や利益額の確保に努めた。 ・エアレジデータの検証を徹底することで、仕入れの精度向上や顧客ニーズの把握・分析の強化に取り組んだ。						
	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による人件費の増加等により販売利益率の目標達成には至らなかったが、適正な仕入れに取り組んだことで、生鮮食品の廃棄や割引販売等の件数を減少させ、売上の向上や経営の安定化に寄与することができた。						
二次評価	目標としていた販売利益率は達成できなかったものの、エアレジデータを活用した顧客ニーズの把握・分析やそれに基づく適時適切な仕入れを心掛けたことは評価できる。今後は、季節限定商品の販売状況を含めた顧客ニーズの把握・分析に努めるとともに、経営方針についても検討していただきたい。							
③ 内部 管理	指標名	SNSフォロワー数の拡大			目標値	300人	実績値	270人
	過去の実績	平成29年度	平成30年度	令和元年度	達成率	90.0%	達成状況	未達成
	(単位: 人)	150	200	219				
	取組内容	※R2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、閲覧数を増やす。また、閲覧した顧客が来店しなくなるような内容とする。						
	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。 投稿が滞っていたFacebookの活用に主眼を置き、新商品や提案商品、季節商品の情報をこまめに発信したことで、目標としていたSNSフォロワー数は達成できなかったものの、大幅にフォロワー数を伸ばすことができた。今後も定期的な投稿を続け、新規顧客の獲得やリピーター化につなげる。						
二次評価	目標としていたSNSフォロワー数は達成できなかったものの、新商品や季節限定商品、お店のフェア情報を、写真等を活用しわかりやすく情報発信したことは評価できる。引き続き、顧客にとってわかりやすい情報発信に努めるとともに、その他SNSを活用した、リアルタイムでの情報発信についても検討していただきたい。							