

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	59,000千円	実績値	60,450千円	
	過去の実績 (単位:千円)	令和4年度	令和5年度	令和6年度	達成率	102.4%	達成状況	達成	
		50,823	52,812	56,608					
	事業内容	取組	・友好都市への視察・訪問により引き続き友好都市の商品に関する情報収集・情報共有を図り、地域限定商品や新商品の買付・店舗での販売を実施する。 ・コロナ禍で休止していた試食販売の再開や、友好都市から生産者・販売員を招いてフェアの規模拡大・強化を図るなどして、新規客、観光客の獲得に取り組む。 ・友好都市直送のギフト便の受注や、麦わら帽子特有のお土産・ギフト商品のラインナップ強化を図る。						
		一次評価	・特に新米入荷前の各スーパー・小売店のお米の在庫が枯渇する中、当店では友好都市のご支援により安定的に供給して頂き新規銘柄も増え新規顧客を獲得。 ・友好都市への訪問が新規商品・取引先の開拓に繋がり、より友好都市の魅力を発信できる店作りや・他店との差別化を進めることができた。						
		二次評価	物価高騰の影響による値上げや、消費者の節約志向が高まる過酷な状況下であったにもかかわらず、昨年から引き続き、年間売上額の目標を達成できている。また、近隣店舗で米の販売が困難となるなか、友好都市とのつながりを活かし安定供給を実現したほか、バイヤー活動による魅力的な新商品展開により、新規顧客を獲得できたことは評価できる。						
②	指標名	売上総利益率			目標値	34.2%	実績値	34.4%	
	過去の実績 (単位:)	令和4年度	令和5年度	令和6年度	達成率	100.6%	達成状況	達成	
		34.0%	34.2%	33.8%					
	財務内容	取組	・大量仕入れに伴う売れ残り処分を減少させる厚利小買の経営姿勢をより一層強化する。 ・販売データ（エアレジ、キャッシュレス決済等）の分析と評価に基づく戦略構築により、ロスの減少、消化率の高い品揃えに努める。 ・売上確保につながる近隣飲食店などからの受注を強化する。						
		一次評価	・販売管理費の圧縮や、生鮮食品の廃棄や割引販売等のロスを減少させる適切な仕入れに取り組み、経営の安定化に寄与することができている。 ・今後は売上高をさらに向上させることによって利益率を確保することが期待される。						
		二次評価	市内飲食店や企業からの受注を強化することで、安定的な売上に繋がった結果、売上総利益率の目標を達成できている。引き続き、販売データの分析等により、経営の安定化を目指していただきたい。						
③	指標名	SNSフォロワー数の拡大			目標値	800人	実績値	917人	
	過去の実績 (単位:人)	令和4年度	令和5年度	令和6年度	達成率	114.6%	達成状況	達成	
		405	605	736					
	内部管理	取組	・SNSによる情報発信で、お店や友好都市の魅力を定期的に発信し新規顧客及びリピーターを獲得する。 ・麦わら帽子の旬の商品や店内の様子をリアルタイムに知ってもらうことで、顧客の来店意欲向上を狙う。						
		一次評価	・Facebook、X（旧Twitter）、Instagramの各SNSで定期的に新商品や提案商品、季節商品の情報を投稿し、181人のフォロワーが増加した。引き続き、魅力的な写真の投稿など、来店につながる発信を試みる。 ・友好都市の観光情報等についても合わせて投稿することで、友好都市の魅力を身近に感じる機会を創出することができた。						
		二次評価	新商品や季節商品等の定期的な投稿により、着実にフォロワーを獲得できており、評価できる。コメ需要やメディア露出により獲得した新規顧客のリピーター化に向けて、引き続き定期的にSNSを活用して来店意欲向上に努めていただきたい。						