

〇〇ストア様 お取組み進捗報告書

1、進捗報告書	1P
2、進捗課題報告書	2P
3、お取組み進捗状況について	3P
4、数値実績報告書(鶴崎森店)	4P

作成者 株式会社デリカ三浦
代表取締役 三浦 正雄

「現状の進捗報告と課題提案書」

株式会社デリカ三浦

代表取締役 三浦 正雄

◎上記の件、現在進行中の案件を含めまして当初のご提案計画の中、〇〇バイヤー様と打合せ優先順位をお付け頂きお取り組みさせて頂いております。進捗報告と課題を下記内容にてまとめご報告させていただきます。

昨年6月度よりお取り組みをさせて頂きまして、早いもので11か月が過ぎました。当初売場を拝見させて頂きまして、コンプライアンスから初めさせて頂きカテゴリー別商品・開発等、〇〇バイヤー様を初め〇〇店〇〇様・〇〇店〇〇様との協力関係により、短い期間の中改善が進み特に〇〇店様におかれましては、数値の改善にまで結果が出つつあります。〇〇店様に置かれましては、人員不足の慢性化の為お取り組みが進んでおられません。新規商品の展開につきましては、実施をされておられますが人時不足の日につきましては、製造にもムラがある様です。

【進捗改善案件】

- 1、一括表示(食品衛生法遵守)につきましては、問題無くご対応中です。
- 2、仕込み野菜等につきましては、カット野菜が進み2店補様共に1日3時間近くの作業改善が出来ておられます。
- 3、畜肉カテゴリーの品揃え不足につきましては、差別化商品の開発スピードが速く競合他社様と違いが明確化され、実績も出て来ておられます。
- 4、〇〇店様に置かれましては、売上に対し人時数も多く人員削減と貼り付け人時につきましても、午前を最小限に減らす事により製造数を適正に近づけ、削減された人時を午後シフトされる事により、入店客数の多い夕方の作り立て商品強化に繋がられた事により、生産性売上・利益改善に結びついておられます。
- 5、従来の午後からの仕込み時間につきましては、カット野菜の導入により商品製造に向ける事が出来ており、青果部門からの振り替えにて発生しておりましたリスクとして、相場による価格高騰にての薄利益も解消出来ておられる様です。

【課題報告】

- 1、煮物・サラダの完全アウトパック化(現在商談進行中)が進む事により、〇〇店様を含め他店補様の優先順位の高い商品(チャンスロス商品)に必要な人を充てる事により、売上・利益改善のスピードがさらに速まると思います。
- 2、各店責任者の方々の意識につきまして、現在スーパーマーケットの法令的な環境が大きく変化しておりまして、一括表示の縛りが強まっております。特に、添加物・アレルギーに敏感なお客様が増えており事件・事故等が多々発生しております。現在の〇〇〇ストア様のインスタ状況を拝見させて頂き、課題と申します案件が各店補様の調味料の使用がバラバラになっており、違う調味料を使用致しますと上記添加物・アレルギーに違いがあり、〇〇バイヤー様の登録されておられます一括表示と違いが生じ、死人を出す恐れまで御座います。会社の教育として、バイヤー様の登録された原材料・調味料以外の使用を禁じられる必要があります。非常に危険な状況ではないかと感じます。
- 3、この度のお取組みを通し感じます案件として、衛生管理の教育の必要性です。特に、原材料を含めました温度管理・服装を含めました身だしなみ・清潔・清掃です。生鮮部門のリスクとして、食中毒と常に隣り合わせの中責任者クラスの方でさえ理解をされておられません。何時どの様な事が現場で発生し、食中毒の事故に繋がるか解りません。是非、定期的な講習会に参加させるか自社様にての教育が必要です。
- 4、上記、2・3の案件を踏まえ何度お話をさせて頂きましても、変化が見えて来ません。常日頃会社様にての注意喚起と教育をされる事により、レシピ以外の調味料の使用が管理され、危険防止に繋がると申します。一人一人の従業員の皆様の意識改革が必要です。
- 5、おにぎり・煮物・サラダのアウトパック(OEM)につきましては、〇〇バイヤー様とメーカー様にて開発が進みつつあります。冷ケース商品が出来上がりますと、インスタ商品への集中が出来、Aランク商品の品切れ・広告商品の量販にも繋がり売上・利益改善は進むと思います。

【総評】

上記内容を踏まえまして、残り1か月を迎え当初の計画を全う出来る事が難しく思います。残り1か月につきましては、〇〇バイヤー様と季節商品の再確認と、畜肉商材のさらなるブラッシュアップにつきまして打ち合わせる事により、売上全体の指数の高い畜肉商品にて差別化を図り売上・利益改善のお役に立たせて頂ければと思います。

【6ヵ月お取組み進捗報告】

◎・・・既に進行中 ○・・・計画通り △・・・商談中 ×・・・進んでいない

カテゴリー	品名 (OEM)	11月	12月	1月	2月	3月	4月	進捗状況
煮物 サラダ	カット野菜お取組み							◎
	キット商品お取組み							◎
	煮物・サラダパック商品開発							△
米飯	おにぎり(チルド・冷凍)							△
	かしわおにぎり(チルド・冷凍)							△
	おはぎ							△
	畜肉弁当・丼物開発							○
寿司	巻寿司各種(チルド・冷凍)							△
揚物	キット商品開発							×
	鶏唐揚開発							現状のまま
	トンカツ開発							現状のまま
	チキンカツ開発							現状のまま
	畜肉つまみ商品							◎
	焼鳥(大串)							◎
作業	作業分析・見直し(LSP・DSP)							○
売場	売場ミニ改装							○

※現状当初計画の進捗状況です。攻めるべき商品の追加等、11ヵ月の中で道半ばの状況にあります。

1日も早く計画を進める事により、オペレーションを変更し数値改善に結びつくと考えます。特に、午前の煮物製造・小分け業務が削減出来ます為、午前の人時をさらに削減出来午後シフトされる事により、4時の市の製造・販売強化に繋がります。お客様支持率の向上を図り、売上・利益の改善を実施頂けると考えます。おはぎにつきましても、冷凍餅の製造をメーカーにて冷凍で実施頂き、店舗では餡子にて包む作業になり、課題でありました一般細菌のリスクヘッジにも繋がります。さらなる作業改善にもなります。〇〇バイヤー様も出来るだけひと手間を加え、競合他社様との差別化に繋がりたいとの意向をお持ちです。

【〇〇店様 お取組み以降数値実績報告】

月	前年(42期)						本年(43期)							
	売上 (円)	粗利額 (円)	粗利率 (%)	総人時 (時)	人時売上 (円)	人時粗利 (円)	売上 (円)	粗利額 (円)	粗利率 (%)	総人時 (時)	人時売上 (円)	昨年比 (%)	人時粗利 (円)	昨年比 (%)
5月度	5,163,570	1,944,166	37.7	1,276	4,047	1,524	5,283,894	2,161,521	40.9	1,307	4,043	99.9	1,654	108.5
6月度	5,092,753	1,776,133	34.9	1,268	4,016	1,401	5,405,518	2,043,395	37.8	1,305	4,142	103.1	1,566	111.8
7月度	5,098,225	1,904,693	37.4	1,247	4,088	1,527	4,647,730	1,819,432	39.1	1,344	3,458	84.6	1,354	88.6
8月度	6,509,420	2,709,291	41.6	1,372	4,744	1,975	5,358,440	2,151,966	40.2	1,314	4,078	86.0	1,638	82.9
9月度	5,594,516	2,273,159	40.6	1,283	4,360	1,772	4,997,261	1,702,799	34.1	1,253	3,988	91.5	1,359	76.7
10月度	5,369,372	2,134,272	39.7	1,253	4,285	1,703	4,858,008	1,780,213	36.6	1,185	4,100	95.7	1,502	88.2
11月度	5,114,821	2,093,177	40.9	1,281	3,993	1,634	4,818,290	1,618,320	33.6	1,137	4,238	106.1	1,423	87.1
12月度	5,043,183	1,866,974	37.0	1,225	4,117	1,524	4,712,496	1,596,032	33.9	990	4,760	115.6	1,612	105.8
1月度	6,614,908	2,443,026	36.9	1,426	4,639	1,713	6,410,495	2,039,456	31.8	1,165	5,503	118.6	1,751	102.2
2月度	5,393,050	2,214,761	41.1	1,303	4,139	1,700	5,511,991	2,019,732	36.6	1,050	5,250	126.8	1,924	113.2
3月度	5,128,234	2,047,311	39.9	1,170	4,383	1,750	5,081,523	2,012,590	39.6	957	5,310	121.1	2,103	120.2
合計	60,122,052	23,406,963	38.9	14,104	4,263	1,660	57,085,646	20,945,456	36.7	13,007	4,389	103.0	1,610	97.0

※上記数値状況を受けまして、競合店(〇〇〇)新規出店の中御検討されておられると思います。その中、人時生産性売上・利益共に11月度以降から改善が見えてきております。要因と致しましては、カット野菜の導入をされ午前集中型の作業を削減され、午後への人時のシフトにて改善が進んで来られておられます。今後のさらなるアウトパツクの導入により数値改善が見込まれると思います。