4月売上・利益に関する担当3店と新横浜店の比較

 横浜第3グループ　[学籍番号][名前]

地域1番店の新横浜店と比較して、担当3店は（1）売上金額自体が少ない、（2）利益額も少ないことがデータより分かる。また売上に対する利益の割合も新横浜店が50.0%に対し、担当3店の平均で44.1%と低い。売上の絶対額についてはターミナル駅の新横浜店と比べた場合に担当3店が少ないことは致し方ないが、売上に対する利益の割合については担当3店舗との6%ポイント近い差を埋めることが当面の営業目標になると考えられる。

仕入販売における利益率改善には仕入価格、販売価格のコントロールが重要であるが、新横浜店とは同一チェーンで仕入も本部一括で行っているため、仕入価格については担当店レベルでの改善は難しい。店舗レベルでの対策としては、利益率の高い商品の積極的な拡販、万引きによるロスの減少、より細かい販売予想により弁当などの廃棄ロスを減らすことなどが実行可能である。

今後の目標としては、まず利益率の高い商品を見定めた上でのプロモーション、万引き対策、そして、季節・曜日などによる需要変動に即した仕入という形での改善を行う予定である。