

# 春日井支社 6月 月次報告書

7月 18日 春日井支社 山田 貴志

## 今月の目標

売上 : ¥ 7, 130, 000

施工件数: 62件

客単価 : ¥ 115, 000

原価率 : 33.8%

花の価格がまだ落ち着いているので、5月の目標だった原価率と同じ27%を翌月の目標とする。

5月に引き続き行われる花束のキャンペーンの声掛けを行い、花束の決定率UPを目指す。

## 業務・タスク一覧と所要時間 目標に対して、何をどのくらい取り組んだか？

在庫管理として、花が悪くなる前に使用するように指示し、気になる事があれば伝えるようにした。

キャンペーンでの声掛けを行い、花束の決定率は5月に比べて10%UPの53.7%でした。

## 実績・成果

### レクスト

売上 : ¥ 10, 679, 000 (計画比 +¥ 3, 549, 000)

施工件数: 54件 (計画比 - 8件)

客単価 : ¥ 197, 759 (計画比 +¥ 82, 759)

原価率 : 18% (計画比 - 15.8%)

### レクストエール

売上 : ¥ 464, 000

施工件数: 3件

客単価 : ¥ 154, 700

原価率 : 29.3%

### トータル

売上 : ¥ 11, 143, 000

施工件数: 57件

客単価 : ¥ 1 9 5, 4 9 1

原価率 : 1 8. 5 %

### 所感

6月の原価率が18.5%と数字が良かったのは、1日に供花が140対ほど入り売り上げは6月分に入り、使用花材が5月分に含まれていたからです。使用花材の約80万分を加味すると、原価率は約25.5%になります。

5月に比べると白木祭壇の割合が減り、比較的大きい花祭壇が増え、バリューセットの決定率が10%程増えた事で1件当たり単価が上がった要因だと思います。

仕入に関しては、ロスが少なくなるように仕入の量を調整しました。また、胡蝶蘭・オンシ・トルコ辺りの値段が安価な事もあり、原価率が抑えられた大きな要因だと思います。

キャンペーン商品の¥12,000の花束は決定率が48%程あり5月に比べると約14%のUPでした。件数は落ち着いていましたが、商品管理をしっかりとすることで、各自が原価率を意識した商品作りができたと思います。

### 翌月の目標・計画

売上 : ¥ 9, 0 5 6, 0 0 0

施工件数: 68件

客単価 : ¥ 1 3 3, 0 0 0

原価率 : 2 9. 6 %

仕入れの価格がまだ落ち着いているので、原価率の目標を28%とする。

引き続き支社として新商品や商品リニューアルを協力して行う事で今後の売上アップにつなげたい。