



月間 MVP

改善提案書

私(私たち)は、昨日の自分より一歩前に進みます。

提案日 平成23年6月20日

提案者 田尻 敏章

改善日 平成23年6月3日

常務印



改善前

改善後

品名	単品金額	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
栗おこわ	399	3	4	0	5	2	1	2	0	4	1	0	
山菜おこわ	399	0	2	0	3	0	5	0	0	0	1	0	
かしわおこわ	399	3	0	3	2	3	1	0	0	2	0	0	
鮭おこわ	399	3	0	2	2	2	0	0	0	0	0	3	
季節のおこわ	399	4	0	2	5	2	0	2	6	5	1	1	
手まり弁当	399												
豆腐ハンバーグ弁当	525	1	0	0	1	2	0	2	6	1	1	4	
鮭とエビフライ弁当	630	2	4	2	0	2	1	2	0	0	2	2	
ミニおにぎりおこわ弁当	399	1	0	2	2	3	0	2	2	4	3	1	

◆現状

ロス表を毎日書いて本社へFAXする事のみ。

◆問題点(改善点)

ロス金額の合計などがわからず書いて本社へFAXするだけなので、昨年よりもロス金額が増える事がある。自分も含め従業員全員がロスへの意識が低い。

◆改善内容

武下さんが一年分のロスをまとめてくれているので、それを元に昨年がどうだったのかを確認しロスが多く出ている日・曜日のロスを減らす様に従業員全員で意識する。

◆改善効果

ロスに対する意識の向上。ロス金額の減少=純利益の増加が見込める。



週間MVPに選ばれて大変嬉しいです。

武下さんに1年分のロスのデータを見やすく表にして頂いたの、曜日別などでロスをすぐに見る事が出来て助かりました。

実際にロスを減らすことが出来たのも売場の従業員全員が意識して取り組んでくれたからだ大変感謝しています。

今後もロスの意識を全員でもって仕事したいと思います。

☆総評☆



ロス表を細かく分析する事で曜日別の品出しをコントロールし、確実に原価率に反映している事は実績にも出ており、店舗の見本となるとともに一日一日に対するきめ細かい商品管理が出来る事は素晴らしいとの評価でした。

