

ワークスケジュール導入 テキスト

Leaders are Always in Front

「首将、常に全軍の先頭にあり」

ワークスケジュール

||

店を動かす
唯一の武器

売上と利益を獲る店長

今日を動かす店長

売上と利益が取れるワークスケジュール作成技術

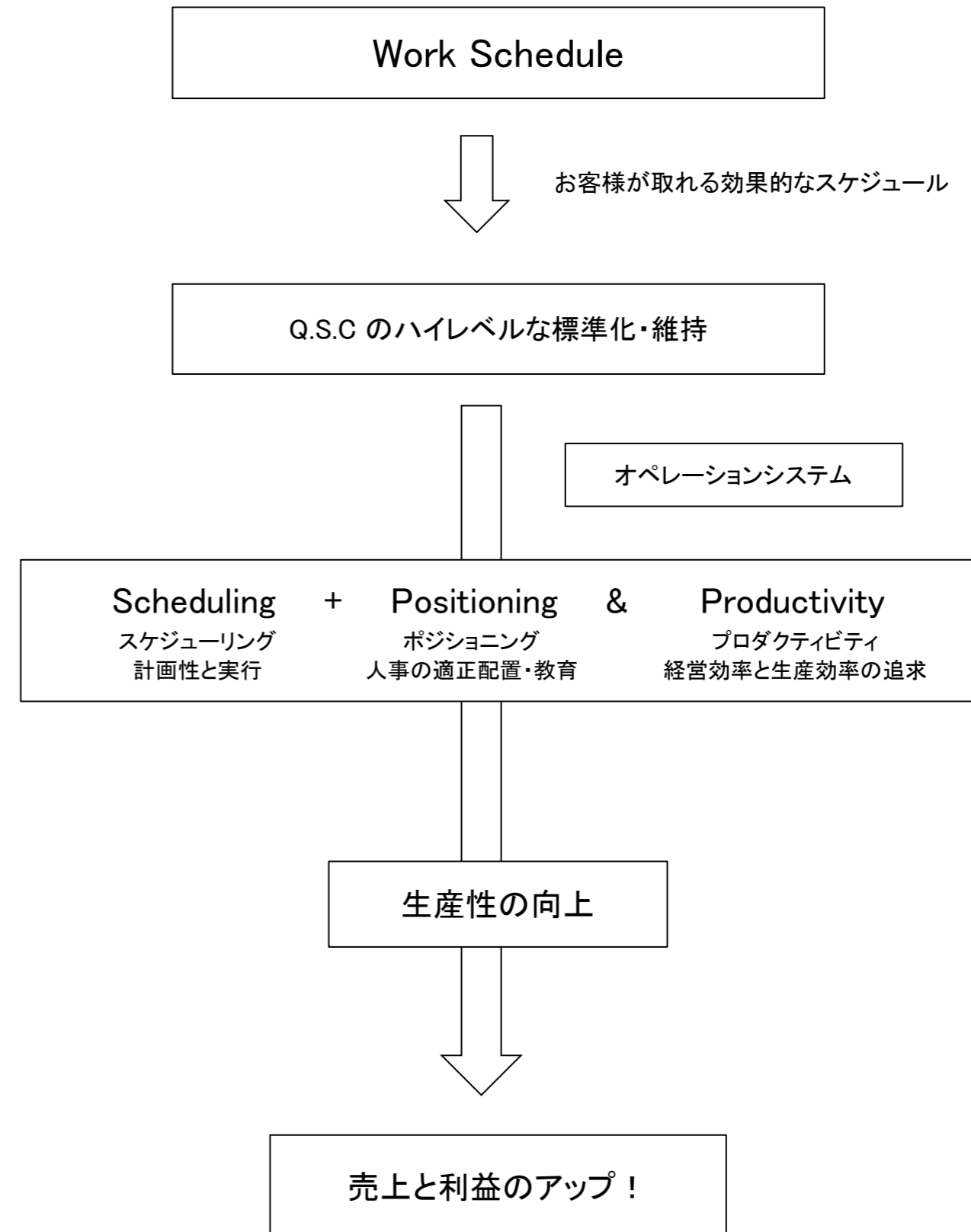
売上増大とは

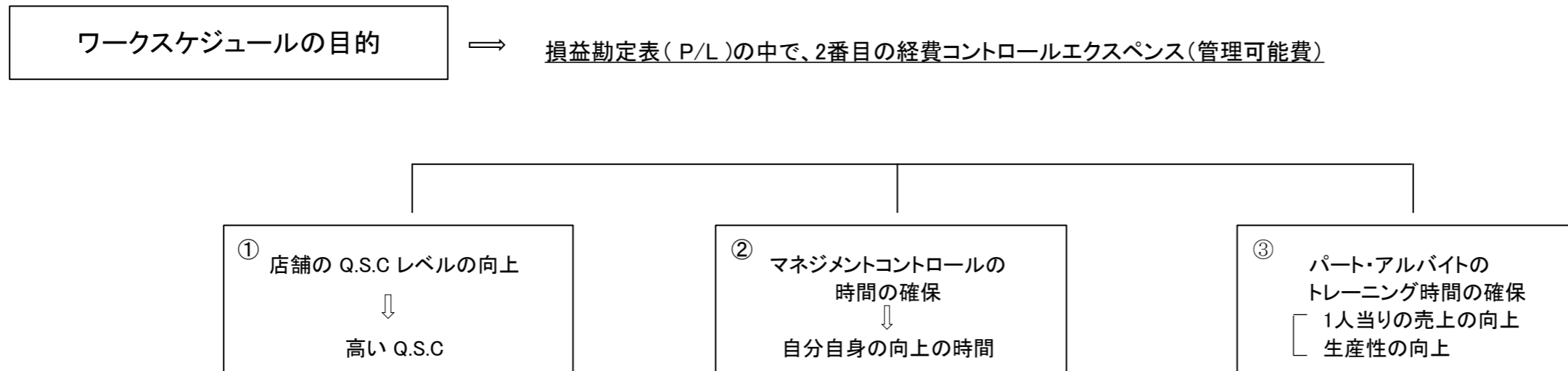
そこで働く

社員 & パート・アルバイトの

レベルの向上であり

スマイルである





一般的なレーバースケジュールの目的

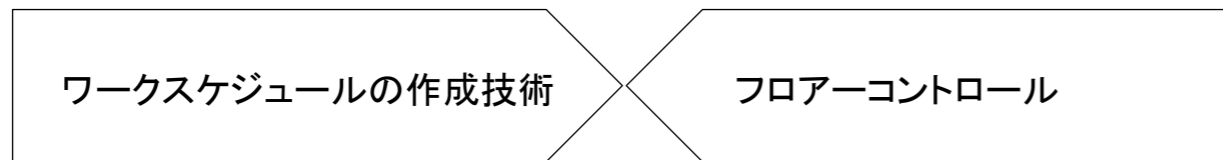
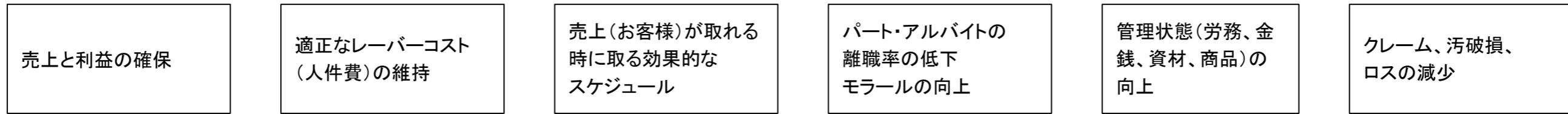
(1) 店舗別、部門別に総労働時間をコントロールする

⇒

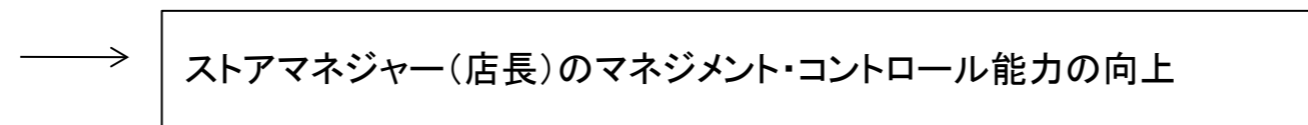
どう考えますか

(2) 企業の基本政策を(具体的な業務項目として) 店舗で徹底、維持する

ワークスケジュールの **効果**

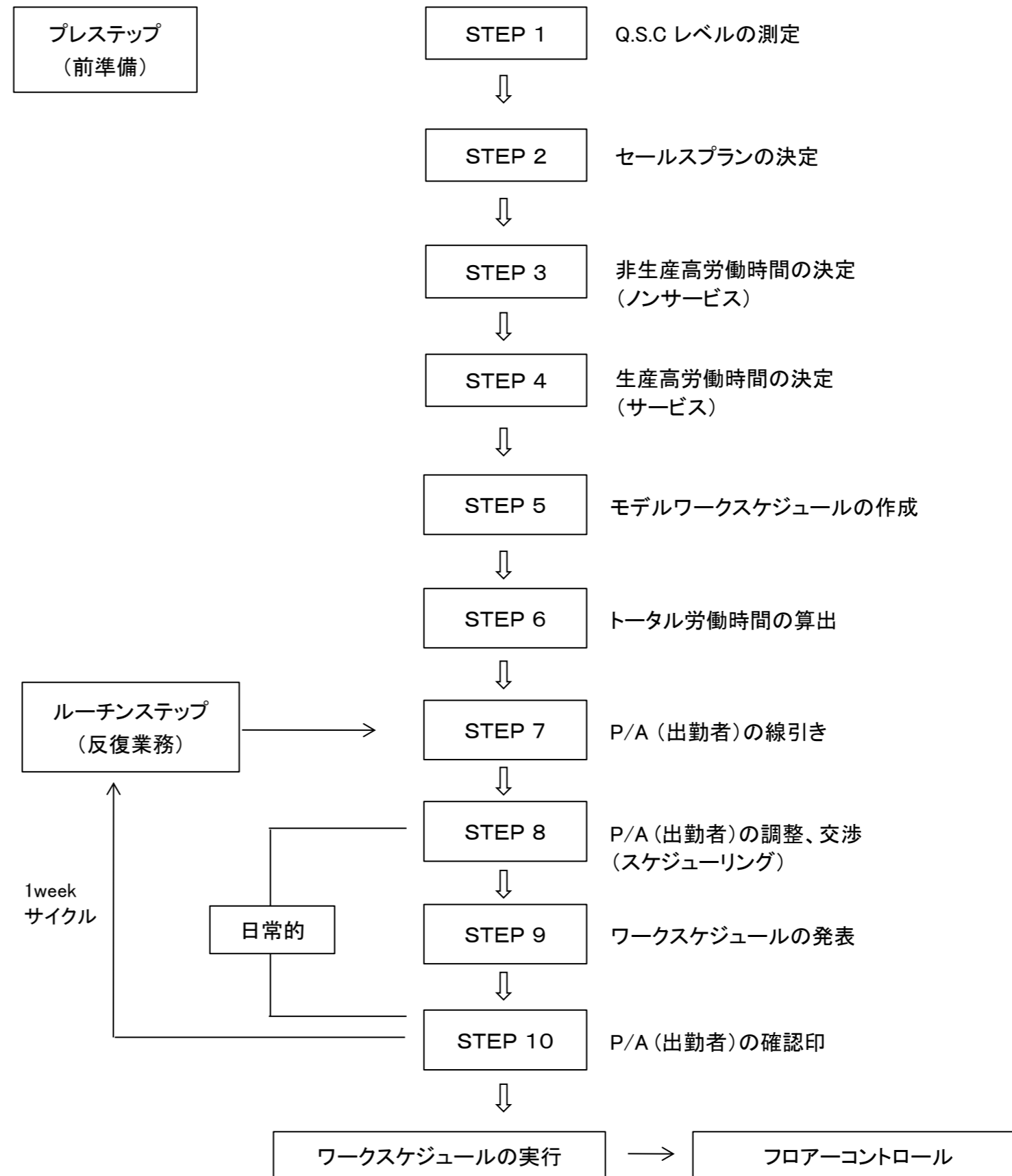


ワークスケジュールの実現



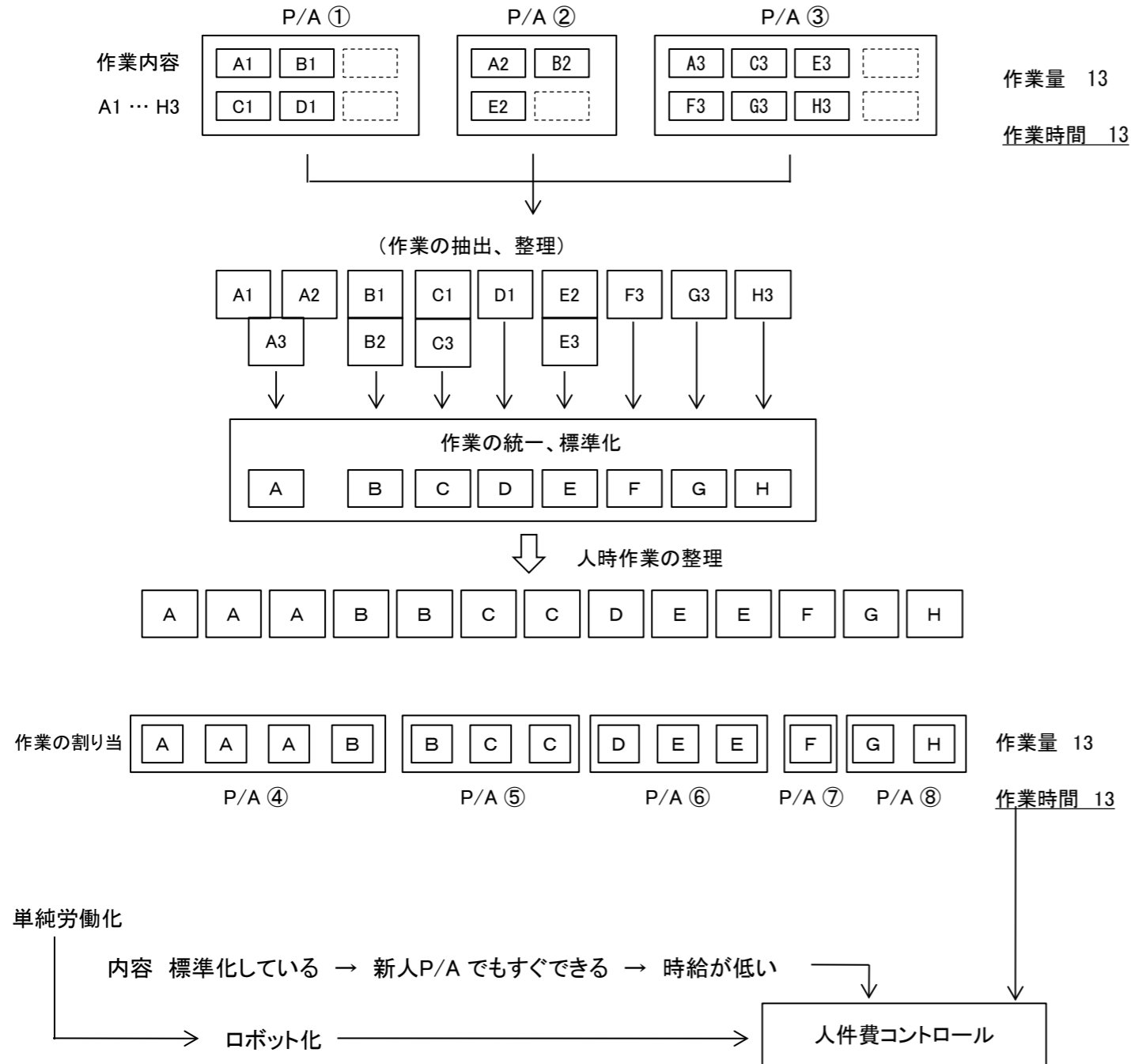
ワークスケジュール作成の10ステップ

ワークスケジュール作成の
10ステップ

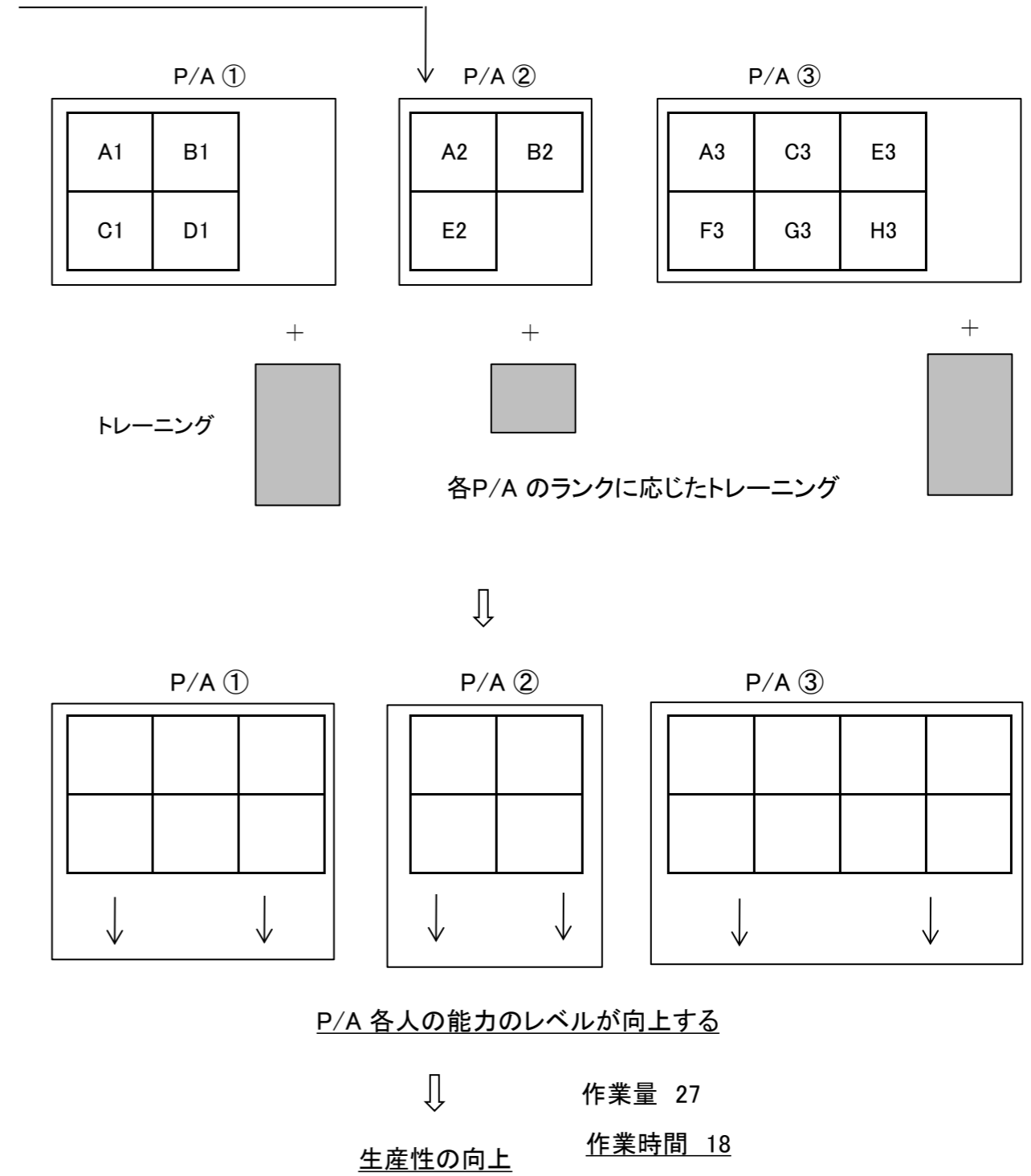


概念図

従来のレーバースケジュール理論



FCシステムにおける
ワークスケジュールの考え方



1991 年
4 / 16 (火 曜)

Work Schedule

目 標 モデルワークスケジュール

サービス
ノンサービス 赤坂 店

マネジャー	担当者

売上	計 画	35	25	20	35	65	50	23	23	51	62	40	31	売上計画	460,000 円		
	実 績	33	21	22	36	57	46	売上実績	円								
累計	計 画	35	60	80	115	180	230	253	276	327	389	429	460	計画			
	実 績	33	54	76	112	169	215	実績									
人員計画	サービス	4	3	3	4	7	6	3	3	6	7	5	4	55 H	生産性	6,970円/H	
	ノンサービス	2	0	1	0	0	0	2	0	0	0	2	0	4	11 H	平均時給	800 円
	合 計	2	4	4	3	4	7	6	5	3	6	7	7	4	4	66 H	人件費%
人員実績	サービス	4	3	3	4	6	5	H	生産性	円/H							
	ノンサービス	2	0	1	0	0	1	1	H	平均時給	円						
	合 計	2	4	4	3	4	7	6	H	人件費%	%						

6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 1 2 3 4 5 6

氏名	P/A ランク	確認	オープニング	労務H	休憩H	遅早欠	賃金
	Aランク	OK	← () →	6.0	1.0		
		OK	← → 資材	3.0	0.0		
	トレーナー	OK	← () → トレーニング	6.0	1.0		
		OK	← () →	6.0	1.0		
	Aランク	OK	← () →	4.0	0.0		
		OK	← () →	4.5	0.5		
		OK	← () →	4.5	0.5		
	Aランク	OK	← () → 搬入	6.0	0.0		
		○ 要 交渉	← クレンリネス → 搬入	4.0	0.0		
		OK	← () →	3.0	0.0		
		OK	← () →	3.0	0.0		
	Aランク	OK	← () → クロージング	4.5	0.5		
		OK	← () →	4.5	0.5		
		OK	← () →	4.0	0.0		
		OK	← () →	3.0	0.0		

		6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	1	2	3	4	5	6	ノンサービスガイド	AM	PM	
社員スケジュール	社員A	← () →	オープニング	2hr																										
	業 務	リクルート活動																								資材チェック	1hr			
	社員B	← () →	トレーニング																										2hr	
	業 務																												2hr	
	業 務																												2hr	
	業 務																													
	業 務																													