

最強の
教育機関



People
Business
School

**TOTAL MANAGEMENT SYSTEM
[REENGINEERING] BUSINESS FORMAT
GUIDELINE**

People Business School

Leaders are Always in Front

「首将、常に全軍の先頭にあり」

【目 次】

イントロダクション

ビジネスフォーマットータルマネジメントシステムの構築.....	1
前提条件・・・経営方針の具体化.....	2
ビジネスフォーマットータルマネジメントシステムの構成要素	3
ビジネスフォーマットータルマネジメントシステムの開発ステップ	4

ステップ1 ビジネスフォーマットータルマネジメントシステムの構成要素

1. 業種・業態の確立.....	5
2. CI戦略	6
3. 対象客層	7
4. ロケーション.....	8
5. メニュー戦略	12
6. 店舗デザイン・レイアウト.....	13

ステップ2 売上利益の獲得が可能なオペレーションシステム、マーケティング、店舗経営管理システムの開発等により、人財育成の基礎を造る

7. オペレーションマニュアル & トレーニングプログラム (MDP: マネジメント・デベロップメント・プログラム)	15
8. マーケティング.....	20
9. 店舗経営管理システム.....	21
10. キャリアパスプランの形成.....	22

ステップ3 人財育成の基礎を確立し、盤石の経営基盤の構築を行う

11. トレーニングシステム・人財資源開発.....	26
12. 新人事評価システム・新賃金システム.....	28
13. 組織.....	32
14. スーパーバイジングシステムの構築.....	33

イントロダクション

【ビジネスフォーマット トータルマネジメント

システムの構築】

ビジネスフォーマットトータルマネジメントシステムはビジネスを設計する際に必要なノウハウ分類し、更に構築のプロセスを明確化し、いかなるビジネスにも対応できるように具体化したシステムで、新規事業やリエンジニアリングにおけるビジネス設計にも活用できるように開発されています。

また、システム構築の前提条件として、経営方針の具体化が必要となります。そして、その具体化された経営方針に全てのシステムを連動させて、具体的に実現するための手法等を開発、導入し、システムの構築を行います。

【前提条件・・・経営方針の具体化】

経営方針

QUALITY
(品質第一)

- ① Get Fresh
(新鮮であれ)
- ② Quality & Quantity
(質と量)

SERVICE
(良いサービス)

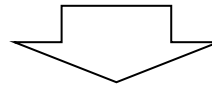
- ① Fast
(素早く)
- ② Smile & Hustle
(笑顔できびきびと)
- ③ Courtesy
(礼儀正しく)

CLEANLINESS
(清潔感がいっぱい)

- ① Clean Clean & Clean
(磨きまくれ)
- ② Sanitation clean as you go
(あなたの行く所すべて衛生的であり清潔であれ)

+

VALUE
(価値感あふれるもの)



アップ・トゥー・ユー (UP TO YOU) チャンスは平等《スタートは誰でも一緒、あとはあなた次第》

1
Tender Loving Care

- ① ていねいに
- ② 心をこめて
- ③ 注意深く

2
Customers be always first

- ① お客様は常に最優先される
- ・固定客を作り、新規顧客を開拓
- repeat business
- return business

3
Right now business

- ① 今日のお客様は、明日こないかもしれない。今、何をするか、それがこのビジネスのすべてである。
- Can do challenge

4
Young Dynamic Exciting

- ① 活気に満ちた雰囲気
- ・活動的で
- ・若々しく
- ・エキサイティングに

5
Be Professional attitude

- ① 職場に誇りを持つ
- ・プロたる態度で臨め
- ・明るく前向き

6
No, Excuse Business

- ① 仕事には遠慮するな
- 言い訳無用

【ビジネスフォーマットトータルマネジメントシステムの構成要素】

- ① 業種・業態の確立
- ② CI戦略
- ③ 対象客層
- ④ ロケーション
- ⑤ メニュー戦略
- ⑥ 店舗デザイン・レイアウト
- ⑦ オペレーションマニュアル&トレーニングプログラム (MDP: マネジメント・デベロップメント・プログラム)
- ⑧ マーケティング
- ⑨ 店舗経営管理システム
- ⑩ キャリアパスプランの形成
- ⑪ トレーニングシステム・人財資源計画
- ⑫ 新人事評価システム・新賃金システム
- ⑬ 組織
- ⑭ スーパーバイジングシステムの構築

【ビジネスフォーマットトータルマネジメントシステムの開発ステップ】

ステップ1 売上と利益の確保が出来、人財育成が可能となるビジネスフォーマットの基盤の開発を行う

- ① **業種・業態の確立** — 1)業種(Type of Business) 2)業態(Type of Operation)
- ② **CI戦略** — 商品及びサービスマークの基本条件
- ③ **対象顧客** — 市場細分化戦略
- ④ **ロケーション** — 出店ラインと店舗規模の明確化
- ⑤ **メニュー戦略** — フレキシブルメニュー ⇨ **メニューミックス戦略**
- ⑥ **店舗デザイン・レイアウト** — 1)店舗施設 2)標準レイアウト

ステップ2 売上利益の獲得が可能なオペレーションシステム、マーケティング、店舗経営管理システムの開発により、人財育成の基礎を造る

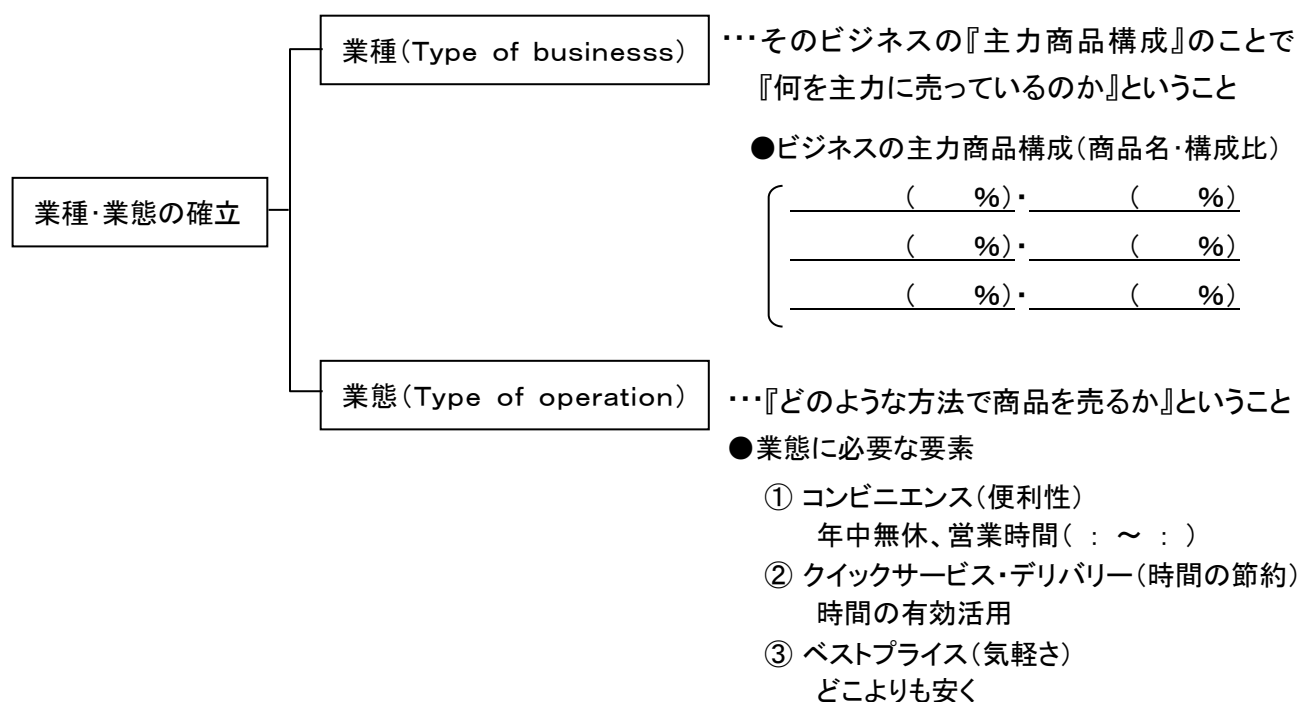
- ⑦ **オペレーションマニュアル&トレーニングプログラム(MDP:マネジメント・ディベロップメント・プログラム)**
- ⑧ **マーケティング** — S.L.M(ストアレベルマーケティング):店舗で実践するマーケティング
- ⑨ **店舗経営管理システム** — 1)年間予算計画書 2)年間損益管理シート
3)ウィークリーオペレーティングレポート 4)ワークスケジュール
- ⑩ **キャリアパスプランの形成** — 職位・職務基準・給与・基準トレーニング期間の明確化
1)正社員 2)パート・アルバイト

ステップ3 人財育成の基礎を確立し、盤石の経営基盤の構築を行う

- ⑪ **トレーニングシステム・人財資源計画** — キャリアパスプランに基づいたトレーニングプログラムと社内ビジネスユニバーシティ
- ⑫ **新人事評価システム・新賃金システム** — キャリアパスプラン・店舗オペレーションシステムに連動し、自己の成長、店舗のQ.S.Cの向上、売上・利益の確保が実現するシステム
- ⑬ **組織** — 裁量権を拡大して自主的決定にゆだねる組織設計
- ⑭ **スーパーバイジングシステムの構築** — 会社の経営方針を守り、会社の生命の源である人財開発機能とプロフィット機能を実現するシステム

ステップ1 売上と利益の確保ができ、人財育成が 可能となるビジネスフォーマットの開発

1. 業種・業態の確立



売れる商品が売れる時期、売れる時間帯に徹底的に
売りつくすシステムを構築する



高収益確保の鍵

☆ポイント これまでの企業間競争力はひたすら商品力。つまり商品・製品で他社との差別化を図ってきたが、商品力での差別化には限界がある。したがって、何で差別化をすれば勝ち残れるか？それは、プロセス=仕事のやり方で差別する。具体的には、他社から真似されないようにする。すなわち、業種・業態の確立で差別化を行う。