200×年
60店舗　5000億体制のためのフロー

- 営業ノウハウ
  - 新店運営
    - 中型店運営ノウハウ
    - 大型店運営ノウハウ
  - 既存店強化
    - 不振店立ち上げ
      - 死亡解消ノウハウ
        - 不振機立ち上げ
          - イベント革新ノウハウ
    - リニュアル立ち上げ
      - 全面リニュアル
      - セミリニュアル
      - リニュアルの時期タイミング
        - ミニリニュアル
  - 差別化ノウハウ構築
    - マーケット戦略
      - 競合店対策
      - 広告戦略
        - チラシ
        - CM
        - DM　メール
      - オリジナル会員制度
        - 会員プレミアム会員魅力化
      - ロジックによるマーケット開発
        - ターゲットの明確化
        - ターゲット優先順位
        - ターゲット別の攻略戦略
      - 入替戦略
        - プレミアムイベント化
    - オリジナル数値分析問題ノウハウ
      - ホールコンピューターカスタマイズ
      - 営業計画の精密化
        - 結果分析の精密化
        - 機種別　個機別計画の精密化
      - 調整ノウハウの類型化
        - パターンマニュアル
          - 調整のエンパワーメント・
            - 調整の精密化
        - 駅前型・郊外型・季節変動型等
  - オリジナル業務標準化
    - ローカル標準の範囲の決定
      - エリア別標準
      - 店舗独自裁量範囲の制定
    - オペレーション
    - 設備機器
  - 営業管理システム
    - 業績コントロール
      - 営業会議によるコントロール
      - エリアMGによるコントロール
    - 事績支援
      - 店舗診断による問題提示
      - 強化チームによる集中改善
      - ナレッジ支援システム

営業ノウハウフェーズ1 → 営業ノウハウフェーズ2 → 営業ノウハウフェーズ3 → 営業ノウハウフェーズ4

組織戦闘力の強化

- ○○○○イズムの確立 → ○○○○イズム浸透フェーズ1 → ○○○イズム浸透フェーズ2 → ○○○イズム浸透フェーズ3
- 営業必要粗利 200億　粗率11% → 営業必要粗利 270億　粗率12% → 営業必要粗利 618億　粗率18% → 営業必要粗利 650億円　粗率13%
- リニュアル 2店舗 → リニュアル 4店舗 → リニュアル 6店舗 → リニュアル 10店舗
- 2000年 40店舗 1900億円 → 200W年 50店舗 2250億円 → 200P年 75店舗 3400億円 → 200×年 100店舗 5000億円
- 新店＆リニュアル必要資金70億 → 新店＆リニュアル必要資金120億 → 新店＆リニュアル必要資金380億 → 新店＆リニュアル必要資金300億
- 新店必要人数 6店舗×50人 新卒100人 中途50人 パート社員50人 → 新店必要人数 10店舗×50人 新卒150人 中途100人 パート社員250人 → 新店必要人数 25店舗×50人 新卒250人 中途250人 パート社員750人 → 新店必要人数 25店舗×50人 新卒250人 中途250人 パート社員750人
- 補充人員 社員×退職率 パート×退職率 → 補充人員 社員×退職率 パート×退職率 → 補充人員 社員×退職率 パート×退職率 → 補充人員 社員×退職率 パート×退職率
- 店舗育成要員 新店店長×6人 退職補充店長 新店主任 6店舗×3人 退職主任人数 新店リーダー 6店舗×5人 退職リーダー人数 基礎研修300人 → 店舗育成要員 新店店長×10人 退職補充店長 新店主任 10店舗×3人 退職主任人数 新店リーダー 10店舗×5人 退職リーダー人数 基礎教育500人 → 店舗育成要員 新店店長×25人 退職補充店長 新店主任 25店舗×3人 退職主任人数 新店リーダー 25店舗×5人 退職リーダー人数 基礎教育1250人 → 店舗育成要員 新店店長×25人 退職補充店長 新店主任 25店舗×3人 退職主任人数 新店リーダー 25店舗×5人 退職リーダー人数 基礎教育1250人
- 組織体フェーズ1 → 組織体フェーズ2 → 組織体フェーズ3 → 組織体フェーズ4
  - 権限制度フェーズ1
  - 権限制度フェーズ2
  - 権限制度フェーズ3
  - 権限制度フェーズ4
- マイルストーン1 ここまでの進捗が全部出来ているか 全体計画の修正は必要か → マイルストーン2 ここまでの進捗が全部出来ているか 全体計画の修正は必要か → マイルストーン3 ここまでの進捗が全部出来ているか 全体計画の修正は必要か → マイルストーン4 ここまでの進捗が全部出来ているか 全体計画の修正は必要か
- 組織の意志決定システム
  - 公的会議体
  - 権限と責任の明確化
  - 稟議制度
  - 業務分掌 権限規程

200Y年
35店舗
1500億円

- エリアの分限
  - 支社機能の設定
  - エリア担当の開発部門充実
    - 店舗スタッフは営業に専念できる体制
- 営業品質管理組織
- 新卒中途パート250名採用可能組織
  - 採用拠点の増設
  - 採用スタッフの人的拡充
  - 採用ターゲット別担当の整備
  - 採用ルート・方法の整備
- 教育体系実践組織の構築
  - 年間1000名超の社員教育可能組織
    - 教育スタッフの育成
    - 講師の育成
    - 現場教育管理システムの構築
    - 現場教育支援システムの構築
    - 教育ツール テキスト等の整備
- 監査の確立
  - 抜き打ち現金検査
  - 誤差関係の調査
  - 風適法の遵守度チェック
  - 権限行使の妥当性チェック
    - 伝票・稟議書チェック
  - コミュニケーションチェック
    - 重要事項の伝達度チェック
  - セクハラ・パワハラチェック
  - 就業規則・規範遵守性チェック
  - ゴト・不法機チェック
  - 備品資産チェック
    - 資産台帳の整備と確認
    - メンテナンス状態の確認
  - 監査組織の充実
    - 監査のスケジュール化
- 拡大に相応の組織の充実