



<p>目標 ・コンセプトに基づく商品づくりが進み、競合との差別化と自店のドメインを構築する</p> <p>売上構成比: %</p>	<p>目標 ・自店の求めるお客様に対しあるべき時間帯別品揃えで売場づくりが出来、週間販売計画に基づいて実行ー検証が出来る</p> <p>GPR : %</p>	<p>目標 ・販売計画に基づいて、ジャストインタイムで商品づくりー販売が出来る仕組みづくりを構築する</p> <p>人時生産性: 円</p>	<p>目標 ・人財育成によって、商品・売場・オペレーションづくりが進み、目指す惣菜ビジネスモデルを構築する</p> <p>営業利益率 %</p>
--	--	---	---

NO	<課題>	<項目>	1年				2年				3年			
			第一四半期	第二四半期	第三四半期	第四四半期	第一四半期	第二四半期	第三四半期	第四四半期	第一四半期	第二四半期	第三四半期	第四四半期
1、	商品計画	1) 商品コンセプトの設定	→											
		2) 自店らしさの商品計画		→										
		3) 商品マトリックス分析		→										
		4) 品揃え区分計画		→	→									
		5) カテゴリー別商品計画		→	→									
		6) 商品力の見直し			→									
		7) 販促、販売計画				→	→							
		8) 検証、リニューアル					→	→						
2、	売場づくり計画	1) 品揃え基準マトリックス				→								
		2) 時間帯別品揃え基準					→							
		3) 単品管理						→						
		4) 売り切り基準						→	→					
		5) 夕帯ピークの売場づくり							→	→				
		6) 時間帯別棚割作成								→	→			
		7) 週間販売計画									→	→		
		8) 時間帯別販売計画										→	→	
3、	オペレーション計画	1) 標準作業の設定								→	→			
		2) 標準作業時間									→	→		
		3) 器具・備品計画										→	→	
		4) 時間帯別製造計画											→	
		5) シフトの見直し											→	
		6) 人員計画の見直し											→	
		7) 曜日別時間帯別作業割当												→
4、	人財育成計画	1) 人財スキルアップ体系					→							
		2) 階層別人財育成計画						→						
		3) スキル検定制度の導入									→			
		4) OJTの推進											→	
		5) 店別実施率の向上												→

* 課題に合わせて、年間計画に沿って進める