

# パートさんの具体的な 戦力化プロジェクト

達成感アップ！ + 業績アップ！ + 時給アップのための  
3つのコンセプトとOPDC手法&手順

# 1. 見える化

現状こうなっているのね。

名称	テク子さんのカットフルーツ
パワー度	商品名
1	カットスイカ
2	カットパイナップル
3	カットメロン
4	カットフルーツ
5	フルーツミックス

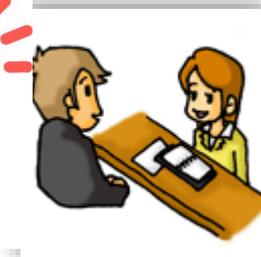


※パワー度とは、売れて、利益が取れて、回転がいい商品进行评估したものです。

# 2. 分かる化

ミーティングや勉強会で  
習ったわ！

名称	テク子さんのカットフルーツ
パワー度	商品名
1	カットスイカ
2	カットパイナップル
3	カットメロン
4	カットフルーツ
5	フルーツミックス



※パワー度とは、売れて、利益が取れて、回転がいい商品进行评估したものです。

# 3. 手が打てる

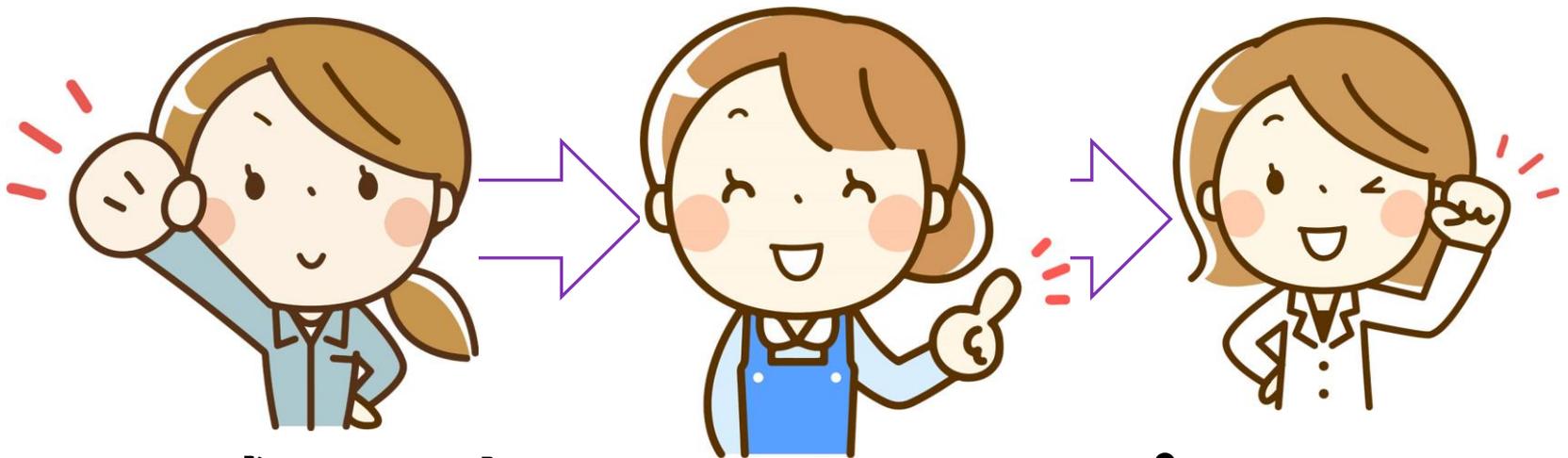
これは、こうしたら  
もっといい結果が出るはず

名称	森子さんのカットフルーツ
パワー度	商品名
1	カットスイカ
2	カットパイナップル
3	カットメロン
4	カットフルーツ
5	フルーツミックス



※パワー度とは、売れて、利益が取れて、回転がいい商品の評価したものです。

# 4. 成果を還元し、 持続性を高める



成果に応じて、時給アップ！

⇒自主的・主体的に取り組み出す！

# パートさんの具体的戦力化プロジェクト

## ●現状

①スーパー業界ではパートさんの戦力化が重要課題と捉えられている。

②戦力化とは以下の内容に集約されることが多い。

- 1.作業技術(接客・陳列・製造・POP作成)の向上
- 2.発注の習得・発注精度アップ
- 3.計数管理

③上記内容を果たす事で人事評価を行う。

## ●問題

①戦力化と言うが具体的に何を以て戦力化と言うか？

②作業技術・発注業務・計数管理が向上すると会社の業績は目に見えて向上するのか？

③上記内容を会社が望むレベルに達したかどうかを判断する基準が曖昧。

## ●対策

①戦力化とは、パートさんが携わっている業務が会社の業績アップに直結すること。

②パートさんが携わっている業務が単品レベルで見えるようにすること。

③パートさん一人一人が目標を立て、その目標を達成することを明確な基準とすること。

# パートさんの具体的戦力化プロジェクト

## パートさんの具体的な戦力化を図るために

### ●目的

- ①パートさん一人一人が自ら目標を立てて、計画・実験・実行・検証・学習のサイクル(=OPDC)をできるようにするため。
- ②会社の業績アップと自分の給与アップを同時並行することができるようにするため。

### ●目標

- ①担当部門のパワー単品粗利益を3倍以上の増益を果たすこと。
- ②パワー単品粗利益の増益効果による担当部門の粗利益予算達成。
- ③担当部門の粗利益予算達成効果による店舗全体の粗利益予算達成。

### ●効果

- ①担当部門のパワー単品粗利益を3倍以上の増益を果たすことで何をすればお客様が喜んで買って下さり、自分が行っている業務がどんな価値があることがわかる。
- ②担当部門のパワー単品粗利益の増益を果たす事で部門粗利益予算の達成が果たせる。
- ③各々が担当部門の粗利益予算達成が果たせると店舗全体の粗利益予算達成が果たせる。
- ④担当部門及び店舗全体の粗利益予算達成という明確な基準に基づき人事評価ができる。

# パートさんの具体的戦力化プロジェクト

## ●手法

- ①e管理&e決算システムで粗利益を『見える』ようにする。
- ②日々のミーティングや勉強会で、担当するパワー単品がどんな原因でどんな結果を産み出しているかを『分かる』ようにする。
- ③パワー単品が出した結果と原因の因果関係が分かると良い結果を出すための『手を打つ』ことができる。

## ●手順

- ①パートさんが取組んでいるパワー単品をパートさんの名前を使って、その方だけのくくりを作る。  
(例)伊藤さんのカットフルーツ
- ②パートさんが取組んだ結果をデータベース(単品パワー分析表)で『見える』ようにする。
- ③見えた結果の因果関係をデータベース(曜日別パターン分析表など)で『分かる』ようにする。
- ④どうすればもっと良い結果を出せるのか、シミュレーション(月間粗利益設計書、マクロミクロシミュレーション)し『手を打つ』ことができるようにする。

## ●スケジュール

- ①最短では、導入して一日でもデータベースを取ることができれば今日から実行できます。  
最短2日目で戦力化を図ることができます。
- ②曜日別にお客様の来店動向を掴むために1週間データベースを取ると、翌週から戦力化を図ることができます。
- ③社員スタッフを優先し、パートさんをその次とするなら、3ヶ月目以降からパートさん向けの勉強会を実施し戦力化を図ることができます。

# パートさんの具体的戦力化プロジェクト

## ●まとめ

- ・パートさんの戦力化とは、自身の仕事の良い結果が会社の業績と直結することです。
- ・その為には取組んでいる仕事の内容を具体的に単品で分かるようにすることが必要です。そのことで、どのような結果を産み出すかをシミュレーションすることができ効果的な手を打つことができます。
- ・手を打ったことが単品の粗利益でどれくらい増やせたのか日々実験と実行をし、検証と学習をする姿こそがパートさんの具体的な戦力化です。