





(外因) 景気変動 逆回り ↺	3. 戦略 ① 社 Y 理論経営 ② 知的ワーカーと 目指して ③ 企業理念の 見直しと浸透	
2. 原因 (内因)	《テーマ》 ① PQ 向上議 ② 企業理念 ③ 「新体制」	4. 戦術 ① HQ 上向き △ HQ 下向き 一気逆
(X 理論) ① 信賞必罰 ② 目標未達 ③ 相互不信 ④ 企業理念	1. 現状 ① 対外的には ② 社内的には ③ 財務的には	すぐやること ① 詳細利益の 見直し ② 社内に賛同者 を増やす

原因(内因) 営業時間延長 → スタッフの反発 エスエ → スタッフ不足 報酬 → スタッフ不足 雑務のウェイトが大きい	戦略 お客様との関係を 密接にする。 お客様の滞在時間を 長くする。	戦術 新着案件 ユニバ 薬膳ランチ、薬膳スナック スポーツケアスタッフ (こまめ) 10月・11月・12月 TOP 改革 (講師 真田) 商品構成の見直し
外因 営業時間 競合店 (品ぞろえ、安さ) AMAZON 10月 8日開店 週休2日企業への対応 人口減少 ライバル店の営業時間向上に 接客面での優位性が保てなくなる	起死回生 プロジェクト 	接客時間を長くする。 ためにテコ入れ!! (本部システム見直し) お客様くすぶるユニバ 足リボ、マッジョア
いいところ ・コスメ商品 No.1 ・信用剤をしている ・薬剤師学駐 ・教育チップ (CDGM)	現状 ライバル店 2km 内 6 店舗 営業時間 9~21 年休無休 スタッフ 9 名 (薬 1. As 1.5 Hc 3.5) 坪数 200 坪 駅前 3 分 P=1450 F=MQ	スケジュール 社内脳会!! 駅前店 スタッフ CDGM レイアウト変更 イベント開始!!