

料金後納

ゆうメール

ご参加をお待ちしております

複数店舗を展開する
小売業・飲食業・サービス業の
経営者様・経営幹部様・管理者様

スーパーバイザー制度を立て直す！事例から学ぶ！

スーパーバイザー制度 展開事例・大公開

「他社のスーパーバイザーは何をしているのか？」

業種・業態・規模別の
適正なSV体制とは？

SVが担うべき
(役割)ミッションとは？

SVの業務範囲は
どこまでが適正？

SV個人のスキルアップ
を実現するには？

～SV体制の展開ポイントを、コンサルティング事例を通じて大公開～
スーパーバイザーを強くする方法公開セミナー



このような課題をお持ちの
企業様は是非ご参加下さい

- ✓ スーパーバイザー(以下SV)制度を再構築したい
- ✓ SV制度を作ろうと考えているが、参考情報が無い
- ✓ SVの人員数を減らしたい(又は増やしたい)
- ✓ SV体制を作ったが、店長の「御用聞き機能」しか果たせていない
- ✓ SVの店舗収益改善スキルを伸ばしたい
- ✓ 既存店の収益を改善したい

セミナーご参加者様
先着3社様・限定無料特典

**ミステリーショッパー
(店舗覆面調査)を
無料実施致します**

※調査エリアは関東エリアのみとさせていただきます
※調査店舗数は1社様当り5店舗迄とさせていただきます
※調査にかかる交通費は別途ご請求とさせていただきます

日時 平成24年 3月7日(水) (13:00～16:30)

会場 (株)船井総合研究所
東京本社 [JR東京駅・丸の内
北口徒歩1分]

スーパーバイザーを強くする方法公開セミナー お問い合わせNo. 512079

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken TEL.0120-945-660 (平日9:30～18:00) FAX.0120-974-111 (24時間対応)

【発行元】株式会社 船井総合研究所 〒東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階 東京経営支援本部 担当 登内・吉田

【差出人】(差出發送代行)佐川急便株式会社 3-1 【返還先】〒554-0024 大阪市此花区島屋4-4-51佐川急便(株)関西支社内メールセンター
このお荷物はご依頼人物からお預かりした荷物を当社が差出人となって発送代行しています。

今、スーパーバイザー制を導入している他の会社では、どんな取り組みを行っているのか？

✓ SV体制・展開企業のモデルケースから、自社の改善ポイントを発見しよう！

ご挨拶～セミナー開催の背景と目的について～

◆現在、多店舗展開を行っている小売・飲食・サービス企業様の多くは「スーパーバイザー（以下SV）」を設置し、店舗管理を行っています。しかし、「店舗競争力の強化」「店舗価値の最大化」といった、SV体制構築の当初目的を実現している企業様は多くはありません。事実、私たちのもとには「SVの店舗改善機能が全く機能しない」「SV体制の人員を削減して、コストカットをしたい」といったご相談が数多く寄せられています。

…なぜ、SV体制は機能しないのでしょうか？SVは店長経験も豊富で業務内容は理解しているのに？

◆このような状況を受け、私達は、様々な業種・業態・規模のSV体制実態分析から見えた「SV体制展開・成功ポイント」を事例を通じて本セミナーにて公開することを決断いたしました。今回のセミナーを、是非御社のSV体制改善にお役立て下さい。ご参加を心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 吉田 創

SV体制を機能させる3大ポイントとは？

➤Point1 業種・業態・規模とマッチしたSV体制を選択する

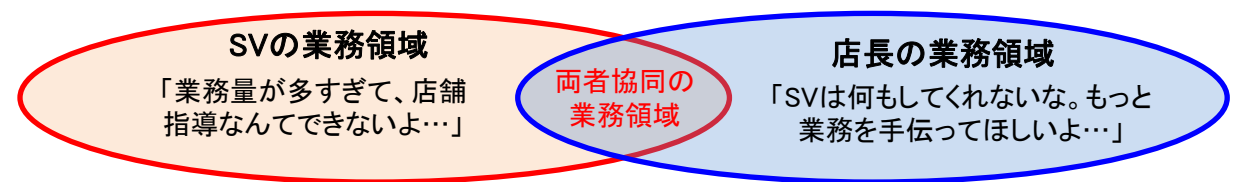
| 業種・業態により見られるSV体制の違い(例) | 小売業 コンビニ | 飲食業 カフェ | サービス業 旅行代理店etc |
|------------------------|--------------------------------------|--|---------------------------------|
| SV体制の概要 | ・担当店舗数は10店舗程度 ・担当店舗の売上アップが重要ミッション | ・担当店舗数は15店舗程度 ・売上向上施策の伝達、及びコストコントロールが重要 | ・担当店舗数は5~6店舗 ・スタッフ教育が重要ミッション |

店舗コンセプトにより、マッチするSV体制は大きく異なる！

「SVの役割は？」「SVは何人体制？」「SVの担当店舗数は何店舗？」「キャリアパス制度は？」
対象企業の業種・業態・規模に応じた、SV体制展開パターンをご紹介します！

➤Point2 「店長」と「SV」の業務範囲・権限範囲を明確にする

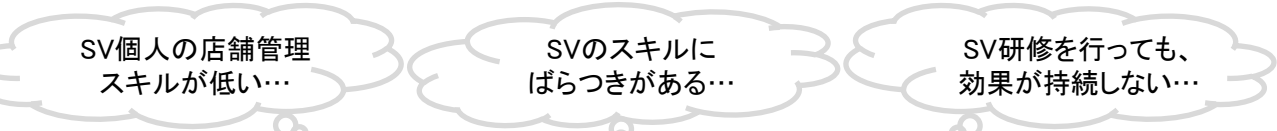
＜SV・店長が感じている・業務分担における不満例＞



「SVに与えるべき業務・権限範囲は？」「店長に与えるべき権限は？」「両者が協同すべき業務は？」
業界別・店長とSVの役割分担・権限範囲のモデルケースをご紹介します！

➤Point3 SV個人が勝手にスキルアップする仕組みを構築する

＜弊社に多く寄せられるSV個人の店舗管理スキルについての課題例＞



「SVをどうやってトレーニングする？」「研修効果を持続させるには？」

SVの店舗管理スキルを伸ばす！仕組み運用事例をご紹介します！

セミナーでお伝えするSV体制事例の一部を紹介

| | |
|---|---|
| 事例① 大手飲食店チェーン SV重要役割＝不振店の再生 ✓ どうやって不振店を再生する？ ✓ 不振店以外の担当店舗で実施している管理内容とは？ | 事例① 大手ドラッグストアチェーン SV重要役割＝オペレーション効率の向上 ✓ 店舗運営状況のチェック方法 ✓ 運営オペレーションの改善指導方法とは？ |
| 事例① 大手宝石チェーン SV重要役割＝スタッフ育成・サポート ✓ スタッフ問題の解決役として活躍 ✓ スタッフの販売力アップのためにSVが実施しているマネジメントとは？ | 事例① 大手カーディーラー SV重要役割＝運営オペレーションの標準化 ✓ 店舗間における運営スキルのばらつきを食い止める為のチェック視点 ✓ チェック結果を現場改善に生かす指導方法とは？ |

➡ その他、自社SV体制の見直しに活用できるモデル事例を多数公開致します

セミナースケジュール

- 第1講座** これからのスーパーバイザー制度 ～2極化の進行
 - ◆ スーパーバイザーに求められる役割は多様化している
 - ◆ スーパーバイザー2極化の動き①…経営コンサルタント型SVとは？
 - ◆ スーパーバイザー2極化の動き②…業務限定型SVとは？
- 第2講座** 業種・業態別・スーパーバイザー制度の運営事例公開
 - ◆ 他社スーパーバイザー体制・事例公開…小売業界
 - ◆ 他社スーパーバイザー体制・事例公開…飲食業界
 - ◆ 他社スーパーバイザー体制・事例公開…サービス業界
 - ◆ 業種・業態別にみる、スーパーバイザー体制・運用成功のポイント
- 第3講座** スーパーバイザー制度を立て直す！改善手法公開
 - ◆ 自社が選択すべき、スーパーバイザー体制はどのタイプなのか？
 - ◆ SV体制を発足させ、運用するまでにクリアすべき課題とは？
 - ◆ 制度立て直しが難しいケース・上手くいくケースとは？
- 第4講座** 本日のまとめ
 - ◆ 本日のまとめ
 - ◆ 明日から実践していただきたいこと

講座

セミナー内容

講師紹介

| | |
|-----------------------|---|
| 第1講座 (13:00~14:00) | > これからのスーパーバイザー制度 ~2極化が進行中~ 講師: 吉田 創 |
| 第2講座 (14:10~15:00) | > 業種・業態別・スーパーバイザー制度の運営事例公開 講師: 吉田 創 |
| 第3講座 (15:10~16:00) | > スーパーバイザー制度を立て直す! 改善手法公開 講師: 吉田 創 |
| 第4講座 (16:10~16:30) | > 本日のまとめ 講師: 菅原 祥公 |

株式会社船井総合研究所 吉田 創
 小売業界では、大手コンビニチェーンのSV教育から売場レイアウト支援、駅売店の売場改革、中古車販売店の接客指導に至るまで様々な切り口でのコンサルティングを経験。その他BtoC業界を中心に、組織の体制改善・現場改善コンサルティングを展開している。

株式会社船井総合研究所 執行役員・上席コンサルタント 菅原 祥公
 1990年船井総研入社。入社以来、経営診断、経営計画を中心として、様々な業種業態の企業への提言および現場指導を実践している。中でも、内部体制の強化および営業活性化のためのナレッジマネジメント導入では定評がある。

船井総合研究所の紹介

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の活性化支援に強みを持ち、独自の経営理論(フナイ理論)に基づくコンサルティングを行っている。現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ており、501人のスペシャリストが5,339社(※)のサポートに当たっている。(※数値は2010年12月末現在)

- 創業: 1970年3月6日
- 資本金: 3,125百万円(2010年12月末時点)
- 代表取締役社長: 高嶋 栄
- 沿革: 2005年12月に東証・大証一部上場

実績紹介:SV体制構築支援(一部抜粋)

- 交通機関内小売業 T社
- 小売CVSチェーン N社
- 外食カフェチェーン U社
- 住宅設備チェーン I社
- 携帯電話販売 T社
- アパレル小売 C社
- 製薬メーカー K社
- 外食パーチェーンH社
- 住宅販売チェーンS社
- 鉄道機関内小売業T社
- 財団法人T協会
- 他多数

開催要項

日時・会場 平成24年 **3月7日(水)** 13:00~16:30(受付12:30~) (株)船井総合研究所 東京本社
 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階(JR東京駅丸の内北口より徒歩1分)

ご参加料金 一般企業 **9,800円**/1名様(税込) 会員企業 **7,840円**/1名様(税込)

お申し込み方法 お振込先
 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込み下さい。
 ※お申し込みいただきました後、連絡担当者様宛に「受講票」と「会場の地図」をお送りいたします。
 ※万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記申し込み担当者までご連絡下さい。
三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No. 5785079 口座名義: カ)フナイソウゴウケンキョウシヨセミナーグチ

お問い合わせ お申込み
 (株)船井総合研究所 TEL 0120-945-660 平日9:30~18:00 申込専用 FAX 0120-974-111 24時間受付中
 ●申込方法に関するお問い合わせ: 吉田(創)・登内 ●講座内容に関するお問い合わせ: 吉田(創)

個別対応のご案内 日程の合わない場合、個別対応いたします。お気軽にお電話ください! **0120-945-660** 担当 吉田宛

お問い合わせNo. **512079**

スーパーバイザーを強くする方法公開セミナー FAX:0120-974-111 担当 登内・吉田宛

| | | | | |
|-------|------|-------------|------|------|
| 会社名 | フリガナ | 社員数 | 店舗数 | 事業内容 |
| | | 正社員 | SV | |
| 代表者名 | フリガナ | 連絡 ご担当者様 | フリガナ | 役職 |
| 所在地 | 〒 | TEL () - | HP | |
| | | FAX () - | Eメール | |
| ご参加者名 | フリガナ | フリガナ | フリガナ | フリガナ |
| | | | | |
| フリガナ | | | | |
| | | | | |

無料特典① 3社様限定「無料ミステリーショッパー」を承ります。ご希望の方は下記チェックボックスにチェックをお願い致します。

無料ミステリーショッパーを希望する。 (無料調査は先着3社様限定特典となります。調査エリアは関東地方のみとさせていただきます。調査店舗数は1社様当たり5店舗迄とさせていただきます)

無料特典② 「個別経営相談」を承ります。お申し込みは事前予約をお奨めいたします。

セミナー開催前・終了後、担当講師陣が無料で個別に経営相談に応じます。ご希望の番号を○で囲み、ご相談内容をご記入願います。尚先着順にて優先的に応じさせていただきます。又、当日お急ぎの方は、「後日経営相談」を承ります。ご希望の日時をご記入下さい。

1. セミナー当日、個別経営相談を希望する。(開催前・終了後) 2. 後日、個別経営相談を希望する。(希望日 月 日)

[ご相談内容]

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい) ●フナイトップリーダークラブ ●FUNAIメンバーズPlus ●その他各種研究会(研究会)