

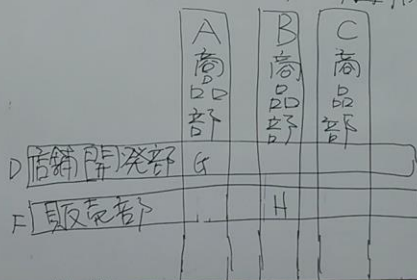
割賦販売法

- 自社割賦 (直接取引)
- 信用購入あて (クレジット) (会社使用)
- ロ-提携販売

(機能別組織)



(マトリクス組織)



GはAの課長とDの課長が上司  
HはBの課長とEの課長が上司

事業部制

(Xリット) 事業部長は経営者としての経験  
経営者育成ができる。

責任と権限を委譲する=ここで  
市場や顧客の変化に素早く対応

本社(本部)の経営負担を軽減するため  
本社(本部)が戦略的に集中できる

(テリット) 組織のガバができて新商品に生かすために  
各事業部が経営機能を持つ経営資源の活用  
短期的な利益を追求し長期的な視点  
を見失う

カンパニー制

(Xリット)  
カンパニーのトップを支配長(プロシット)と称し  
事業部制より権限を持つ(人事権など)

一つの会社として独立性や自律性が高められる。

販売・商品・開発など大部分の経営が取り出し、自己完結型

(テリット)

カンパニー同士が経営機能を各々持ったため経営資源が  
分散し、全社的な最適化ができていない

## 機能別組織

(×)リット

同じ担当が一つの組織に集結するので  
情報が共有でき、専門性が高めやすい

(デ)×リット

部門間の調整機能がトップに集中  
規模や業容が拡大すると組織が  
十分に機能しなくなる

## マトリクス組織

(×)リット

商品別組織と機能別組織という  
2つの異なる軸を持つため、商品別組織の  
市場適応性と機能別組織の専門性の両方の  
×リットが得られる。

(デ)×リット

複数の命令系統があるため混乱しやすい

## (OJTとOffJT)

・OJT ... 職場内訓練  
(上司が直接指導)

・OffJT ... 社外研修 校外学習  
(一斉に大量の情報を得る)

## (システム4)リカト

システムの独善的専制型システム

- ② 温情的システム
- ③ 相談型システム
- ④ 集団参加型システム

## X理論とY理論 (マクガリガー)

X理論 ... 人間は仕事嫌いで  
お金のために働く

Y理論 ... 人間は仕事好きで  
自己実現のために  
自ら仕事に没頭

## グリッド理論 / ガレクヒムティン

1.1型 = 放任型リーダー  
(無関心)

1.9型 = 人情派リーダー  
(生産力人選大切にする)

9.1型 = 生産最大化第一のリーダー  
(人より生産を大切にする)

9.9型 = 生産にも人にも最大の関心  
を持つリーダー

5.5型 = どっちもほっといて  
協調型リーダー

P280

(職務割当のための)

### ○ 職務分析

#### 仕事の中身を分析

- ・ 必要な経験
- ・ 必要な責任
- ・ 必要な権限
- ・ 仕事の難易度

明確に  
すること

### ○ 職務評価

社内におけるその仕事の価値を明確化

### X理論とY理論 (マクガ)

X理論 -- 人間は仕事嫌い  
でお金のために働く

Y理論 -- 人間は仕事好きで  
自己実現のために  
自ら仕事にがんばる

### グリッド理論 / グレーフマン

1.1型 = 放任型リーダー  
(無関心)

1.9型 = 人情派リーダー  
(生産より人を大切にする)

9.1型 = 生産最大化第一のリーダー  
(人より生産を大切にする)

9.9型 = 生産にも人にも最大の関心  
を持つリーダー

5.5型 = どちらもほどほど  
の協同型リーダー

P280

(職務割当のための)

### ○ 職務分析

#### 仕事の中身を分析

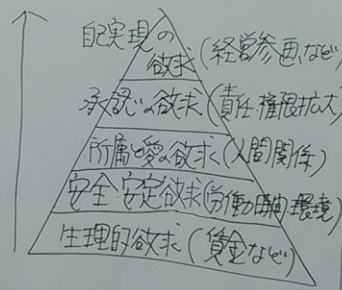
- ・ 必要な経験
- ・ 必要な責任
- ・ 必要な権限
- ・ 仕事の難易度

明確に  
すること

### ○ 職務評価

社内におけるその仕事の価値を明確化

### マズロー-欲求5段階説

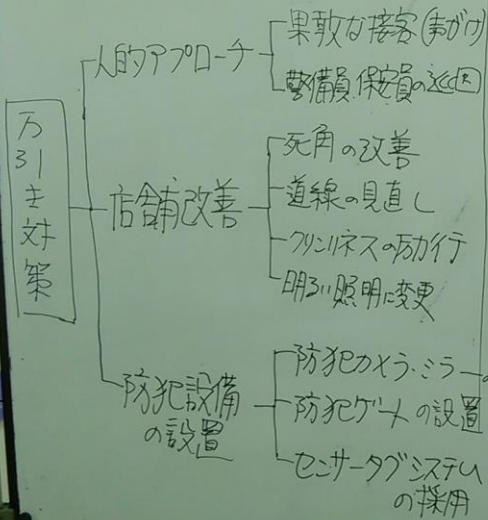


### ハーズバーグの 衛生理論

ここに訪えかけた方が  
意欲が高まる

ここを改善しても  
意欲が向上するとは  
限らない

(万引き対策)



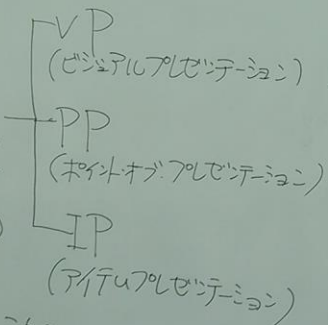
(ショッピングセンターの運営管理)テナント管理

- ①売上金及び売上高の管理
- ②賃料・経費などの確認と徴収
- ③レジの取扱
- ④広告業務
- ⑤販売促進業務
- ⑥マーケティング調査
- ⑦顧客管理
- ⑧施設管理
- ⑨防災計画
- ⑩テナント工事管理
- ⑪事故と保険業務
- ⑫駐車場管理
- ⑬クレーム対応その他

VMD

(ビジュアル・マーチャндаイジング)

↓  
視覚に訴える  
販売方法



(ショッピングセンターの運営管理)テナント管理

- ①売上金及び売上高の管理
- ②賃料・経費などの確認と徴収
- ③レジの取扱
- ④広告業務
- ⑤販売促進業務
- ⑥マーケティング調査
- ⑦顧客管理
- ⑧施設管理
- ⑨防災計画
- ⑩テナント工事管理
- ⑪事故と保険業務
- ⑫駐車場管理
- ⑬クレーム対応その他

男女雇用機会均等法

窓口問屋制

特定エリアに物流機能を集約

アドバンス / アリカ型

協賛・販売奨励金  
(販売するためのお手伝い)

リポート / 日本型

仕入れた金額の%を対

ウ. (逆) ほとんどの部を消化

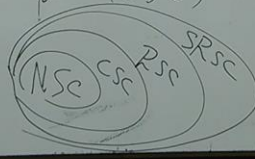
エ. 機能別組織 (販促部 外務部 商品本部 販売  
促進部)

オ. 店別管理 (現在は本社一括へ移項中)

軸: ホールアカウント ... 金銭債権・債務を本社が処理

107-センター ... カテゴリ・レーヤ・レジスタントストアの

コミュニティSC ... レジスタントストアの  
(CSC) やMSが核 集合体



のSC (中型のSC)  
中心的存在

DS → レジスタントストア

DOS → レジスタントストア