



2016年4月9日
(土)ダスキン本社11階
会議室において第55シ
ャトル北大阪政策勉強会
を開催しました。

今季の重要キーワード
は昨年下半年より引き続
き**「人財化ファースト」**で
す。

これはスタッフが集まら
ない・続かない状況を脱し
ダストコントロールビジ
ネスをいかに運営してい
くか、その解を求めるとい
の根幹に関わる考え方で
もありません。よって今期は
コシノグループ経営理念
である**「人に優しく、人に
感謝し、共に成長して、人
のためになる、ありがとう
の笑顔が溢れる会社にな
ろう」**の実践の年にしま
す。そのために全員参加で
のクレドづくりを通して、



環境整備・時短推進・笑顔・
楽しむ・をキーワードにグ
レートカンパニーへの道程
をスタートします。

また、働きさんには**「ありが
とう」を5割増しで言葉に
出そう**とお願いしました。



「ありがとう」の反対言葉
は「あたりまえ」だそうで
す。何事も当たり前と思わ
ず感謝する。とても大事な
ことです。同時に**「すみませ
ん」より「ありがとう」と言
おう**とも。とにかく人財あ
つてのシャトルです。いろ

いと前期はご迷惑を
おかけしてしまいまし
たが、今期は安心してお
任せ頂ける体制づくり
に邁進してまいる所存
ですのでどうぞよろし
くお願い申し上げます。

(代表取締役 越野)



辞令紹介
京都中央店店長
横田 努

神戸中央店
サブマネジャ
尾崎 幸雄

大阪中央店チーフ
谷岡 伸一

谷岡 伸一



シャトルポイント総合部門1位。
現在5半期連続総合一位継続中。
大阪中央店 辻尾 伸一さん。



下半年ケア紹介 No.1 スタッフ。
大阪中央店 西田英夫さん。
美味しい**GODIVA**の副賞を授与。



委員会活動報告。合計7委員会が活動中。
一年間の成果を発表！！
最優秀委員会にはお食事会のご褒美～

グレートカンパニーを目指す！！

55期シャトル北大阪 政策勉強会特集号

3月実績

事故 駐禁	→	2件	
クレーム	→	1件	
増減率(増減/基礎)	→	-0.84%	
1日売上 レンタル率	→	170,488	99.7%
人員 車両	→	44名	30台
基礎売上(千円)	→	83,792	

事故 駐禁	→	1件	
クレーム	→		
増減率(増減/基礎)	→	-0.75%	
1日売上 レンタル率	→	112,808	93.4%
人員 車両	→	25名	17台
基礎売上(千円)	→	33,518	

事故 駐禁	→		
クレーム	→		
増減率(増減/基礎)	→	-1.06%	
1日売上 レンタル率	→	106,622	
人員 車両	→	96.6%	
	→	10名	
	→	8台	
基礎売上(千円)	→	11,232	

事故 駐禁	→		
クレーム	→		
増減率(増減/基礎)	→		
1日売上 レンタル率	→	109,713	
人員 車両	→	98.0%	
	→	1名	
	→	1台	
基礎売上(千円)	→	1,684	

事故 駐禁	→	2件	
クレーム	→	1件	
増減率(増減/基礎)	→	-0.83%	
1日売上 レンタル率	→	143,851	97.8%
人員 車両	→	80名	56台
基礎売上(千円)	→	130,226	

差異が少なく表彰！？
ご満悦の郡さん。



大阪中央店より。事故ゼロ、クレームゼロ、差異ゼロ、受託待機ゼロを先ずは目標に取り組んでまいります。

相手のある大きな事故から、ちよつと擦る等の小さな事故まで多く発生。絶対に事故は起こさないと全員が強く気持ちを一つにし、乗車前確認、指差呼称の徹底を図ります。クレームで最も多いのは専用伝票の記載ミス。このミスは非常に各方面ご迷惑をお掛けします。何としても撲滅します。店舗業務システムへの変更に伴い、シャトルの位置づけも工場(センター)扱いから、加盟店、支店様と同様に変わりました。取り扱い物量の多いシャトルの場合、商品仕入れやクローバの差異は、費用の発生する非常に大きな問題となります。全員がその事を、今まで以上にしっかりと認識し『差異ゼロ』を目指します。支店、加盟店様で人手不足に困られているお声を非常に多く聞きます。そんな中、受け皿となるべく我々シャトルが同様に人手不足で対応できないようでは、支店、加盟店様のご期待に添えません。大阪はエリアを5分割して運営中。それぞれにエリアチーフが存在しています。先ずはチーフの持ちルートの全て引継ぎし体を空け、支店、加盟店様からの『受託待機ゼロ』に出来るように人材確保を進めます。また、チーフがスタッフ同乗を行い、お客様をしっかりと守れるようにスキルアップ、人材育成を勧めてまいります。

大阪中央店 御厨。

各拠点政策

今期は愛から気です！！



京都中央店より。去年の4月に立ち上げし1年経ち、業務の流れも出来てきました。2年目をスタートする今期の政策としては『人財の確保』『売上げの拡大』『クレーム・事故ゼロ』を目指します。京都中央店は拠点の中では

ゼロスタート



神戸中央店より。『0スタート』との事でスタートを切ります。昨年同期はスタッフの出入りも多く、中々上手く稼働しないところがありました。人事、移動等での影響もあつたと思います。

今期は私(坂田)も神戸の専任に戻ります。以前、神戸所属だった、尾崎サブマネジヤも、大阪より移動し帰ってきました。昨年同期後半からの新人スタッフも定着し落ちてきてきています。今後は『人財化ファースト』との事で、ルートの見直し終業時間の見直し、給与面での見直し等々が必要です。スタッフが定着し成長できる環境作りを第一にやっています。加盟店様、支店様に多々ご迷をお掛けしたところがあり申し訳ございませんでした。0スタートを切らせて頂きますので、見守って頂ければ幸いです。宜しくお願い致します。神戸中央店 坂田。

売上げ規模は小さいです。だからこそ今の段階でしっかりとした基盤作りが必要です。今期のテーマに『気』を掲げました。新人育成としてもっとも大切なのがやる気にさせる事。多くの複雑な業務が多い中、不安になるスタッフも居ます。そのことに早く気づいてフォローするのも大事な部分。育成が疎かとなり、スタッフによってサービス内容に差が生まれクレームが起こることも考えられます。また、人手不足で時間に追われ、そのことが原因で事故に繋がることが起こるかも知れません。そういった事態に陥らない為に、人財を確保し、全員が仕事に対する余裕(時間)を持つようにします。その時間で新しいお客様を獲得、既存のお客様へのアプローチをする事が解約防止にもなります。支店・加盟店様からお預かりしている大事なお客様をしっかりと守っていきます。加盟店様から新しいスタッフも2名仲間に加わりました。何事にも気が付き、気配りする事が重要になります。『気綱||絆||気繋』をスロガンに、全員が気の利くサービススタッフへ成長していきます。京都中央店 横田。

ブログには動画もあるよ！

<http://ameblo.jp/shuttle-ko/>



ダスキンシャトル 北大阪のブログ

シャトルのタイムリーな情報をお届けします



是非アクセスしてください！