

# シャトル北大阪通信

## 58期下半期政策勉強会



兵、語る



10月5日(土)ダスキンピア会議室にてシャトル北大阪下半期政策勉強会を行いました。キーワード『人財化フオワード』

### 『成長』・『働き方改革』

会社全体が成長していく為に必要なものは何か？**人財確保と育成**に尽きると思います。ならばそれに向かっての**働き方改革**も必要になります。お客様からのご要望は様々ですし、問題も山積みです。これからも安心してお客様を任せて頂ける様、取り組んで参ります。

### 『通信型ドライブレコーダー』

安全運転支援と動態管理を一元的に実現出来る、端末を全車に導入。**LTE回線**に対応しているので危険運転の映像をクラウドでリアルタイムに確認が出来ます。また位置情報を把握する事で、地域の見直しやルート集約にも活用出来ます。診断、レポート機能もあるので**見える化**が可能になります。このような機能を利用し、ルート格差の是正を進めてまいります。また事故が発生するとお客様に訪問出来ない、事故処理にも時間が掛かります。事故を防ぐ為にもスタッフの**運転習慣**を評価し、事故ゼロを目指します。



### 『職場環境改良』

キャリアアップの階段をしっかりと成立させる為、**8ルート正社員制度(週休3日)**を作りまします。また契約社員を**全員正社員**へ移行する。現行制度と併用しながら生産性は維持。魅力ある職場環境を整える事で人財の定着及び、求人質を上げて行こうと思います。入社してくれたスタッフがスキルアップしていく喜びや、やり甲斐を持って仕事出来る体制、また中堅スタッフが責任のある事にチャレンジしたいと思える職場環境を積極的に作っていく、**「すぐやる人」**を一人でも多く育てます。

### 『評価制度』

57期に大きく等級・考課制度の改革をしましたが常に改良は必要です。評価する側、される側、双方が納得出来るものでないと意味がありません。スタッフ面談や管理職ミーティングで提案のあった内容を精査し、それに合った行動をしている人をより評価する、その想いが今回の再変更となりました。社内全体で**『挨拶はまず自分から』**とテーマを掲げております。社内だけではなく、お客様先でも同じ事です。このことは評価制度の中でも大切な位置付けです。全員の意識改革を図ります。



今回は各拠点のチーフの時間も設けました。話の内容は『クレームは宝』『コミュニケーションと印象』『サービスタとは』『感謝』『ルーティンワーク』『マナーとモラル』。それぞれが普段感じていた事を発表してくれました。いつもと違う雰囲気の中で語られる言葉はダイレクトにスタッフに伝わります。それぞれテーマは違っても、サービスに必要不可欠な内容であり、全てが一つのストーリーになっていました。この日以降のスタッフの仕事に間違いなく良い影響があると思います。

58期 9月 大阪中央

事故   駐禁 →	15件	2件	正契約
クレーム →	12件		
増減率(増減/基礎) →	-0.54%		
1日売上   レンタル率 →	170,378	100.3%	
	195,783	100.0%	
人員   車両 →	51名	36台	
	<b>100,894</b>		
基礎売上(千円) →			

神戸中央

事故   駐禁 →	4件	2件
クレーム →	4件	
増減率(増減/基礎) →	-0.61%	
1日売上   レンタル率 →	133,022	99.0%
	20名	17台
人員   車両 →	51名	36台
	<b>33,269</b>	
基礎売上(千円) →		

京都中央

事故	2件
駐禁	2件
クレーム	7件
増減率(増減/基礎) →	-0.24%
1日売上   レンタル率 →	142,005
人員   車両 →	98.9%
基礎売上(千円) →	10名
	8台
	<b>17,127</b>

ドリンク

事故	-
駐禁	-
クレーム	-
1日売上   レンタル率 →	108,924
人員   車両 →	112.1%
基礎売上(千円) →	1名
	1台
	<b>1,396</b>

全体

事故	21件
駐禁	6件
クレーム	23件
増減率(増減/基礎) →	-0.52%
1日売上   レンタル率 →	164,219
人員   車両 →	99.9%
基礎売上(千円) →	82名
	62台
	<b>152,686</b>

お勧めキャンペーン  
〜神戸中央店〜

神戸中央店では今期6月の1ヶ月間でセレクトショップオーダーマット切り替えキャンペーンを実施しました。カタログでおすすりめし、興味を持っていただいたお客様には入口の写真などを撮らせてもらいエリアに報告。家門エリアマネージャに対応していただくという流れでした。8・9月の2ヶ月間は芳香ファンおすすめ活動実施。6種類の香りのサンプルを持ち、レンタルの際にお客様に好きな香りを選んでいただきます。興味を持ってもらえたらモニターを投入。その情報を支店・加盟店様にお伝えしクロージングはしていただきました。どちらの活動もレンタルをしながらのおすすりめとなるので、話をするにも時間的に難しい状況もありました。それでもあきらめないで、お声をかけさせていただきました。それでも今回、勉強し、学んだ事を年末キャンペーンに繋げて結果を残したいと思えます(神戸 中谷)

シャトル北大阪 2019年 ダイナマイト キャンペーン

期間 10/7~12/27 全体売上 最終結果

部門別	大阪中央店	神戸中央店	京都中央店	合計
キレイBOX(個数)	0個	0個	0個	0個
キレイBOX(金額)	¥0	¥0	¥0	¥0
セリング	¥0	¥0	¥0	¥0
ダスコン(レンタル)	¥0	¥0	¥0	¥0
SM & TMX	¥0	¥0	¥0	¥0
合計	¥0	¥0	¥0	¥0



新チーフ誕生  
〜神戸中央店〜



神戸中央店の小田靖彦と申します。入社6年目になります。10月より悲願のチーフをさせていただける事となりました。神戸中央店は3エリアで形成しておりますが、長らくチーフは2名しかおりませんでした。スタッフ目線では日報チェックをしてもらう人がいない、いつも忙しそう：など迷惑をかけていたに違いありません。これからはサブチーフの3年間に、色々勉強させてもらった事を糧に、自分らしさを出して活気あるエリア作りに励みたいと思っております。

今回、政策勉強会では色々な人に『ありがとうございます』を伝えさせていただきました。自分をチーフに選んでくれた人へはもちろん、エリアスタッフへも、シャトルのローガンでもあります『感謝の気持ちを行動に』を仕事に表し、『小田で良かった』と思ってもらえるように頑張ります。またお客様先でも常に、『ありがとう』と言って頂けるよう、スタッフの育成にも努め、自身の成長にもつなげて参ります。皆さん今後よろしくお願ひします。

シャトルゴルフ部  
〜泊2라운드의旅〜

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!



7月27日〜28日、兵庫県佐用市まで泊2라운ドに行ってきました。1日目は佐用スターリゾートGC。2日目はJOYXゴルフ倶楽部上月。ラウンド中は何とか天気にも恵まれて楽しむ事が出来ました。宿泊は近くにある「ことんぼ荘」という古民家を利用しました。母屋と離れまであり、かなり広く使用させてもらえます。床暖房も完備、キッチン、バスはもちろん、流しそめんやBBQの設備も十分で家族向けでした。ゴルフの為にオッサンだけの素泊まりだけでは贅沢なお宿でした(笑)