

7/1 中間会議

アジェンダ

NVC研修兼予備定例会

10:00～10:15 アイスブレイク (中村)

10:15～10:35 コンプライアンス (レ)

個人情報の取り扱い

社内規範

法令規範

モラル

10:35～11:20 FP研修 (中村)

投資と投機

株式と債券

ドルコスト

11:30～12:00 コミュニケーション研修 (中村)

新人社員から管理職までが対象

社員ブッチーに対してどう思っているか

コミュニケーションのディスカッション

12:00～13:00 マインド研修 (飯島)

人材派遣会社の利益→派遣スタッフさんからの利益

●HR、SR、SWでの各部署での目的

●やっていかなければいけないこと

- ・働きやすい環境の整備
- ・抱えた悩みに対する相談
- ・不安の解消

→上記を踏まえ、人創で働き続けたいと思っていけるようなマインドセット

●現場にて学べること

中間会議

■ 玲さんパート

○青地政経塾

・ゴール設定主義

ゴールを見据えて今何をしないといけないのか (MUST)

Ex,部活動であれば県大会出場だと今どのような練習をしていく必要があるのか

会社であれば賃金が発生するため会社としてチームとして動いていく必要が

ある！

配下スタッフのそれぞれのゴールに向けて管理職の人間はゴールに向けてアクション、サポートをしていく必要がある！

各課で予算を立てているそれを各課長陣は把握しておかないといけない。
→そのために人を守りを人を増やしていく必要があるため

❗ 定例会内容についてゴールがあったのか

研修とセミナーの違い

- ・研修は大きな目標を掲げそれに向けての研修
- ・セミナーは個々が受けたいと思い個々が参加したいと思って参加するもの
→我々は研修をしないといけないため受け身ではなく参加してもらえうような研修を考えていく必要。

○あなたは研修を受けて将来こうなっていますといった目標を見据えて研修をしていかないといけない

→今後研修していく中で上記を意識していかなければならない

○前回の研修を踏まえて次の研修の内容を選定していく（点と点を繋いでいき目標に向けて研修をする）。

例:HRであれば専任社員となるためにどんな順序をしていくか考え外勤先での立ち振る舞い→一人称完結していくために→強クローザー→ハイブッド社員→専任社員のためになる研修をしていく

HR月利 100万円

❗ 飯島:利益を出すために何人月に入れて出していくか
また面談何回して何人入社したか統計を取っていく

❗ 本日明日中までに考え玲さんか絢さんへ報告

→西條、吉岡はあやさんを資創に集中させて利益の創造。そのために中四国の各スタッフを分けたり業務分担しあやさん手を空ける。

7月末までに新人事考課内のマストを完結させる。

■ 個人としてのゴール

大前提としてコンシューマ業務として完結させることはしないと
いけないが個人の目標に向かって並行して目指していく



→各レイヤーと広域はゴール主義設定をもとにゴールに向かって今何をいつまでにしていくかを

7/7までに回答

① 定例会の研修内容

② 予算設定に向けて利益を作るために何をしていく必要があるのか

③ コンシューマー業務だけでなく個人目標を掲げ

※希望であれば役員も！

■ 人創ポータル

意見まだまだ募集中

■ 人材営業関連

進捗

37名応募

14名面談

3入社意思

3名入社検討中

当て込み中

倉園様 auショップ宛こみ濃厚

安田様 音信不通

田原様 石黒さん相談中

別会社も面談中

○飯島

創HDとして事業戦略のポジションで役員を担いたい

○飯尾

新生 人材コーディネーター

土日が休めないため彼女との時間がないのとNVCのの労務形態が気に食わず退職を検討していた

→スマホADとしてではなくショップクルーとして入り2週間に一度土日のどちらかで休みが欲しい。

来年にはハイブリッド社員を目指す動き

飯尾がコンシューマーよりも先にハイブリッドになるのは矛盾が生じるため課長レイヤーが先にハイブリッドになる必要がある

■ 利益

5月

110216円

(制服返却もれ、誤案内弁償金)

6月利益

236130円

○HR

攻め資創にて代理店経営

インシデント発生

監査役を立てないといけないため役員だとなれない

翼さんとあやさんの立ち位置社外向け入れ替えにて対応

守りは西條と吉岡にて守りの体制を担う

■ HR 守備

○HR 関西一課

まっちゃん

お金を稼ぎたいと以前の定例会時に話をしていたため

HRとして携わりがないと思っていた

早急に人創ないにてポジション取りについて確認が必要

ひとみさん

→週4外勤、週一事務として動けるよう早ければ9月ピンでスタート

週4稼働となると68000円収益源

そのために1、2人を人を増やしていかないといけない

今ひとみさんがしている業務を確認して玲さんの仕事を触れるように動いていく

早急に確認が必要のためひとみさんの業務すり合わせを行い上記の件を提案

 7/20までにLB回答しないといけない

まささん

まささんの利益が1万程度

NVCから剥離し別のクライアントへ変更予定

玲さん、綾さん、西條にて7/4 14:00面談

本人が今の稼働先を望むであれば退職といった選択肢も視野に入れる

かんちゃん

イージーさんとモバイル研修を行い稼働先でもモバイルの登録業務に携わることが多くなった

9月よりau案件に携わる可能性があるためモバイルについて知識をイージーさんと連携取りながら

知識を高めていき1人称完結出来次第事務職に少しずつ携わってもらいたい

HR 関西二課

ポケモン関連で連絡することが多く関係値も良好

HR 中四国

あやさんからの暇電で全員関係値良好
中四国でのコンシューマー候補としては長田さんが候補として上がる

HR 東海

かすみ主任として井上さんのフォローをしてもらう動き。
今まで飯島さんと呼ばれていたのがいーじさんに

広域

ファンクションからのアプローチ
リソース作成に取り掛かっている
大阪と福岡の方がおりアプローチ先を選定中

ブッチー

LBとヒューマネクスで選定中

翼さん

インスタのアカウントでクライアントと接点を持ち案件の幅を広げる

SR

6月振り返り
予算ベースに持っていけるようにしたい

いちごに第二クールから任せたい

来年4月以降売り上げ500万
7月から足立さん入社
いちごさんと足立さんにてSRを引っ張っていききたい

たかと

SBで抜けるのか
その穴はアライアンスで埋める

たなちゃん

交通費こみで打診されていたのを
交通費別で交渉完了し
利益4万5千円

いちご

SRの月一面談はいちごへ1人

アライアンスについては

引き続きヒデさんに対応

シュウさん

連勤がしんどいのとNVC研修がダブってしまう

NVCへいちごさんで交渉し解決

現場での言動についてインシデントあったが交渉完了済み

NVCからはトスのみで聴いていたが店長からは平日は登録まで土日は

トスのみと矛盾が生じていたためNVC交渉し解決

■ ヒューマネクス石原さんよりからのFA5枠ありあと2人必要でハイブリッド社員の道の確立

光ADとしての人材をあと2名人材を集めることが課題

■ 5期目には創HDを作る

今の幹部陣は其中で役員として着任

そうなると株がもてて配当金を得られる

■ 9月2・3 1泊2日で社員旅行

候補として高知県