

## 個人面談シート（定期的な個人面談）事例

実施日時	被面談者	面談者
1. ヒヤリング項目		
売上アップの為に配車状況で改善、改革するところはどこか		
<p>出庫前の配車を一見して暇でも、配達先（現場）へは少しでも早く下ろして当日注文を受けれるように努力する。 構内の作業は、走行距離自体は短い、回数が多いので燃料は結構使用する。休憩中のエンジン停止など燃費改善努力をして経費削減する。仕事が薄いので売上が低くなっているが、経費削減で利益を残すようにしたい。総じて配車自体が特定の人員に偏っているように感じる</p>		
荷主の動向、営業状況はどうか		
<p>荷主の営業マンに聞くと(株)には、意図的に配車を薄くしているらしい。当日注文をできるだけ受けるようにしたいとの意図がある。当日の注文が入ればいいが、無ければ水揚げが上がらないので最低保障などを設けることはできないか？ 交渉してほしい</p>		
競合企業の動向はどうか		
<p>運送の備車が多くなっている。現場の指定ルートを守っていない。 当社も備車力はあるので、もっと荷主にアピールしたほうがいい。(株)の現場力をアピールしたほうが、 構内でのショベルの積み込みなどがスムーズにいくと考えられる</p>		
燃料費削減の為に取組むことについては何か		
<p>エンジブレーキを使う。考えられる省エネ・経費削減には全て取組んでいる。夏場は、エアコンはつけずに冷熱シートを会社支給で分配してほしい。燃費を下げ利益を上げることで、自分の給料を少しでも上げたい</p>		
車の修繕費削減の為に		
<p>スピードに注意して無理な走行をしない。配達を急ぐことも必要だが、車への負荷を考えると決してよくない</p>		
2. 個人面談内容		
<p>売上データを過去と比較して、どれ位の差があるのかを確認する。感覚ではなく実際の数字を前提として話を進めていく。完璧に配車を平等にすることは不可能に近いが、数字を見て明らかな場合は、幹部 MTG 等で協議してドライバー面談を実施する</p>		