

『物流マネージャー実践研修』にて使用している行動計画書(サンプル)

●月間行動計画書活動報告

第 1 期 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 (他) (氏名) 業務改善センター (所属) 物流課

○成果の出る活発な行動を習慣化する

必経ツール課題	手紙	目標	24	枚	実績	28	枚	達成率	117%
<p>1 社員の採用及び定着率が悪い為のドライバー不足</p> <p>2 接触物損事故が毎月2~3件のペースで発生している</p> <p>3 売上目標の必達。(前年比300万円UP)</p>	<p>4 業務改善活動の進捗状況</p> <p>5 業務改善活動の進捗状況</p>	<p>1. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>2. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>3. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>4. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>5. 業務改善活動の進捗状況</p>	<p>1. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>2. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>3. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>4. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>5. 業務改善活動の進捗状況</p>	<p>1. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>2. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>3. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>4. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>5. 業務改善活動の進捗状況</p>	<p>1. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>2. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>3. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>4. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>5. 業務改善活動の進捗状況</p>	<p>1. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>2. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>3. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>4. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>5. 業務改善活動の進捗状況</p>	<p>1. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>2. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>3. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>4. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>5. 業務改善活動の進捗状況</p>	<p>1. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>2. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>3. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>4. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>5. 業務改善活動の進捗状況</p>	<p>1. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>2. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>3. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>4. 業務改善活動の進捗状況</p> <p>5. 業務改善活動の進捗状況</p>

1 まずは自社の問題・課題を明確にする。

○成果の出る活発な行動を習慣化する

自社の問題・課題

- 社員採用苦戦及び定着率が悪い為のドライバー不足
- 接触物損事故が毎月2~3件のペースで発生している
- 売上目標の必達。(前年比300万円UP)

3 具体的な課題と数値目標を設定し、達成率を図る。

※必須ツール課題 **手紙** 目標 **24** 枚 ⇒ 実績 **28** 枚 達成率 **117%**

4 問題解決に向けた具体的な計画を立てる

計画への落とし込み

5W2H

いつ・どこ・だれ・なぜ・何を・どのように・どれくらい具体的にどうする

- ◆ 面談:4月15日までの月曜から金曜の夕方毎日2~3名の乗務員と一人15分~20分位時間をかけ、「定着率向上、1年未満の社員がなぜ辞めていくか」をテーマに、個々に感じていることをヒアリングを行い、皆の意見や気持ちを聴き、離職防止への具体的な対策に繋げるペースを創る。加えて苦手の乗務員(3名)との関係改善も念頭におき、本音で話し合いをする。(32名全員)

- ◆ 訪問:乗務員の欠員で乗務をしなければならない日もあり、それらを理由にこの数カ月既存顧客への接点が殆どなかった為、4月15日までの毎週月曜、水曜、木曜は、既存顧客上位15社(全40社中)を漏れなく訪問し、社長様、担当者様への表敬と現状抱えている問題点などをヒアリングする。また新規業務獲得、業務拡大の為のアプローチもキチンと行ない新規案件を少なくとも3件は持ち帰る(1社2000円程度の菓子折りを持参する)

2 自分の問題・課題も明確にする。

自分の問題・課題

- 苦手の社員とのコミュニケーションを避ける自分
- ドライバーへの安全指導を怠っている
- 実業務に追われ顧客接点が激減している

5 1か月後に自身の行動を振り返る。

実績		実績数
どうだったのか? (気づいたこと、反省点など、課題、具体的に)		
良かった点	ほぼ計画通りに毎日2~3人と面談する事が出来ました。今まで聞けなかったような話も聞く事が出来て、改善のヒントになりました。訪問に関しても予定件数以上の17件の訪問をする事が出来ました。	47
	面談は一人15~20分程度と考えていましたが、中には一時間以上話した人もあり、時間を意識する事が必要です。訪問は件数はクリアしましたが新規案件は一件のみという寂しい結果になりました。	51
反省点	面談はまだ面談できていない人に対して実施する。時間は20分以内になるように意識する。訪問は訪問先を絞り込み、新規案件を最低3件は持ち帰るように、事前の情報収集も行って訪問先を決める。	109%
次月の課題		