



社員の皆さん、お取引先の皆様 こんにちは。日頃より大変お世話になっております。
今年も残すところ2か月を切りましたが、皆様いかがお過ごしでしょうか。
弊社の文化事業である「能を楽しもう」の第2弾が11月5日福島市のウエディングエルティでおこなわれ、多くの皆様のご協力のもと開催されました。
詳細につきましては、次号で改めてご報告をさせていただきます。
ご協力いただいた各種団体の皆様、ご参加いただいた皆様に厚く御礼を申し上げます。

北浦 典子 営業本部長が登場!!

福島県男女共生センターが主催、日本政策金融公庫が企画・立案された「イクボス養成講座」にて、弊社営業本部長の北浦典子が事例発表者として登壇いたしましたので、ご報告申し上げます。
資料の一部を掲載させていただきます。

開催日 平成29年10月17日
場所 ビッグバレットふくしま 3階小会議室
受講者 県内各企業
演題 「イクボス」を標榜とした企業の実践事例の発表
～地域密着型の派遣会社による小さな挑戦～

内容
ここ数年の弊社の状況の変化を中心に、発表をさせていただきました。離職率の高さや恒常的な残業時間の多さなど、問題意識の改革に取り組んだ事例を発表しております。
企業活動のご参考にしていただければ幸いです。コンサルティング事業もおこなっておりますので、お気軽にお問い合わせください。

1・企業紹介（自己紹介）

- 株式会社福島人材派遣センター
- 昭和54年創業
- 人材ビジネス（一般派遣・職業紹介）
- 県内2拠点
- 本社5名（福島市三河町1-20 コラッセ7F）
- 郡山支店5名（郡山市駅前2-11-1 ビックアイ17F）
- 平成28年3月郡山市男女共同参画推進事業委 受託
- 平成29年7月1日イクボス宣言（代表取締役 安田敬/郡山支店 北浦典子）
- 派遣者
- 北浦 典子（きたうら のりこ）
- 営業本部長 兼 郡山支店長
- 男の子3人の母、13年半の専業主婦から社会復帰
- 人材業界勤務12年目
- ワーク・ライフ・バランスコンサルタント
- キャリアカウンセラー、メンタルヘルスカウンセラー

2・以前の状況

- 内勤社員の離職率が高い
- 残業が恒常的に行われている（営業終了後1時間の電話応対当番）（お客様の都合による突発的な業務が多い）
- 業務量の個人差あり
- 有給消化率が低い
- クレーム対応・退職対応などによるストレス
- 女性が多く働く職場ではない（ライフイベントで退職）
- 派遣社員が多様な働き方に合わせた勤務
- ワーク・ライフ・バランスとは無縁！

派遣会社だから仕方ない・・・

3・まずはヒアリングから

- 平成26年7月29日（火）一泊旅行にて
- ・全社員（パート職含む）で1日かけて私語会談
- ・豪華な昼食会での交流
- ・開放的な雰囲気の中での意見交換
- ・リラックスして、本音で話す
- ・お互いのライフを知るきっかけになる
- はじめての取組みに戸惑いながらも全員で業務から離れて、真剣に話す機会になる個人を理解する事ができた
- その後
- 平成27年10月22日（木）エクシブ那須白河
- 平成29年3月16日（木）コラッセ12F展望レストランきいちご

4・課題から未来を描く

派遣先企業に負けない
働きやすい企業にしたい！

社員を理解し社員満足度の高い魅力ある企業へ
↓
ワーク・ライフ・バランスが重要

5・意識改革

社員を大切にするため
ワーク・ライフ・バランスを
理解しよう！

- 管理職・社員のセミナー参加
- 必要性を理解し、出来ることから取り組む
- ワーク・ライフ・バランスコンサルタントを取得
- 管理職からの意識改革

6・具体的取組事例①

休める環境を自ら作ろう！

- 業務の共有化
- ・誰でも対応できる様に業務をローテーション
- ムリと決めつけないで実施！
- ワークシェア
- ・社員1名の業務をシェア
- ①9:00～15:00
- ②13:00～18:00 パート職2名採用
- 誰でもボックス設置
- 専門知識の必要ない業務（データ入力・DM発送等）のシェア
- 各自が業務見直し、効率と生産性をあげる

6・具体的取組事例②

家族に合わせて
派遣会社も長期で休もう！

- 夏季休暇
- ・平成28年8月11日～8月17日（7日間）
- ・平成29年8月11日～8月17日（7日間）
- 年末年始休暇
- ・平成27年12月29日～平成28年1月3日（6日間）
- ・平成28年12月29日～平成29年1月3日（6日間）
- ホームページ・請求書・給与明細（派遣社員）で長期休暇取得を積極的に発信

6・具体的取組事例③

働く女性を応援しよう！

- 子育て・家事を両立したい女性の積極的採用
- ①お子さんの春休み・夏休み・冬休み就業不可
- 午前中のみ就業希望
- ②成果制のパート職員
- 月の出勤日数を設定し、希望日に勤務
- ↓
- ライフスタイルに合わせて採用（誰でもボックスの設置）

7・取組後の変化

- 社内の雰囲気良くなる
- 個人を理解し協力しあう姿勢へ
- 恒常的な残業減少
- 平成29年7月～平均18時間36分（全員で定時退社も）
- 有給消化率上昇
- ライフを理由に積極的な消化（100%取得者も）
- 生産性向上
- 誰でもボックスにより専門的な業務に専念
- 自分たちの職場づくりを積極的に行う
- 売上高 130%アップ
- 経常利益250%アップ
- トップの理解で、社員が変わる。
- 社員の变化で、会社を変える。

営業会議、諸会議のご報告

報告 その1

営業会議

10月3日、16日に営業会議を開催しました。
一部をご報告いたします。

10月3日 ビッグアイ登録センターで開催

(参加者／営業担当者4名、顧問、社長)

●iPadを導入による営業支援

- ①9月よりiPadを営業担当者、顧問に支給。
- ②情報の共有を目的に「チャットワーク」の登録。
利活用の研修会を実施。

●今月の営業状況報告

- ①会社HPからの登録者が増加。待機者もあり積極的な営業活動が必要。
- ②6月から新たに始まった営業本部の協力体制が出来始める。営業本部長と各担当営業の業務推進が可能になってきた。
- ③介護事業の職業紹介事業が好調。今後の成約増が見込まれる。

10月16日 コラッセ登録センターで開催

(参加者／営業担当者4名、顧問)

●2017年上半期の振り返り

①上半期の課題

派遣社員の皆様とクライアントとのマッチングについて
→はじめに働き方の希望について、話し合いの場をより多くする。
職場見学は目的をもって、働き手目線でおこなう。

②営業活動の進め方

適正な基準単価の設定が必要に。
→既存単価の見直しを提案。稼働者の増加につながる。
求職者の皆様により良い求人を提供するために。
→弊社の優秀な、期間終了予定の派遣社員の皆様をご紹介。

③売上高への対応

職業紹介事業が堅調。上半期で前年度を上回る。下期も引き続き紹介事業、紹介予定派遣の各事業には積極的にかかわる。
派遣事業は横ばいの状態。年末、年度末に向けたプロモーション活動を実践していく。



報告 その2

スタッフフォロー・クライアントフォローチーム会議

スタッフフォロー・クライアントフォローチーム会議を10月13日に開催しました。一部をご報告致します。

10月13日 コラッセ登録センターで開催(参加者／内勤担当者4名、顧問、営業本部長)

●スタッフフォローチーム

8月～9月にかけての登録者増加については、会社HPからのエントリーのほか、訓練学校に通う卒業予定者の皆様からのご登録もあった。営業担当者と講師の先生方との信頼関係が新規登録につながる。口コミによる情報の拡散があった。

●クライアントフォローチーム

新たな顧客情報が全社的に集まった。情報の共有から5か月間が経ち、クライアント企業様からの信頼にもつながり始めた。新規の事業所様へ派遣される皆様へもよい情報提供になりつつある。

e-ラーニングについてのご案内

今年度より派遣社員の皆様に、教育訓練の一環としてe-ラーニングのシステムを導入させていただきました。12月より実施予定です。詳細につきましては、別途ご案内をさせていただきます。

(一社)日本雇用環境整備機構様が監修されました非常にわかりやすい研修内容になっております。是非皆様にはご利用いただき、皆様のキャリア形成支援に役立てていただきたいと思います。



ストレスチェックのご案内

10月支給の給料明細と一緒に、「ストレスチェック」の用紙を同封させていただきました。この検査は強制ではなく任意で行うものですが、提出を忘れているスタッフ様がいらっしゃいましたら、近日中に提出していただければと思います。

また、「ストレスチェック制度実施規程」をホームページに掲載しております。そちらも併せてご覧ください。

年末調整のご案内

11月支給の給料明細と一緒に、年末調整関連の書類を同封させていただきました。封入りの「年末調整ご案内」をご覧ください。該当する返送書類にご記入・ご捺印いただき、同封の返信用封筒にて返送をお願い致します。お手数をおかけしますが12月2日(土)までの投函にご協力をお願い致します。ご記入方法や内容にご不明な点等ございましたら、お気軽にお問合せください。