

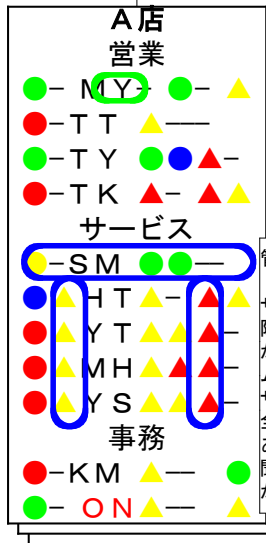
## 記号の見方

4タイプ	ストレス	適性幅	自信	モチベーション傾向	モチベーション
● 偵察 ● 先導 ● 協働 ● 保全	● 低ストレス ▲ アンダー ▲ デイズ ▲ ハイパー	▲ 狭い ▲ やや狭い ● 普通 ● やや広い ● 広い	▲ 弱い ▲ やや弱い ● 普通 ● やや強い ● 強い	● なし ▲ 有り	▲ 低い ▲ やや低い ● 普通 ● やや高い ● 高い

● -社長 ● ● -

● -部長 ▲ - ▲

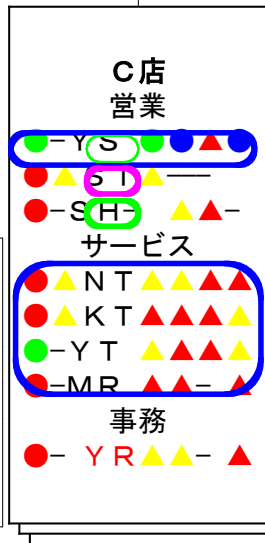
## K自動車ディーラーの適性図



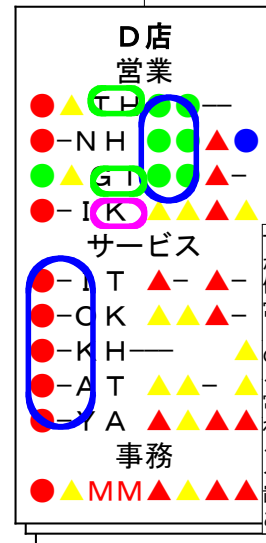
管理者のマネジメントに問題がある。サービスは責任者を除き全員のストレスが高く、モチベーション傾向がでている。サービス責任者は保全型で適性、自信もあるため、人の話を聞かず一方的なことが原因だろう。



店長をはじめ保全型が4人も集まっている。これでは、皆が自分の意見に固執し前に進まない。店長は厳しくモチベーションも高いが、部下は嫌気をさしている。最も問題となっている店である。保全型の人たちを分ける必要がある。



店長の個性がエネルギーギッシュでモチベーションも異常に高い。部下、特にサービス責任者をはじめとしてサービスはそのスピードにまったくついていけず自信も意欲も失っている。店長の活用が重要である。



サービスが同質だが、派閥化しない関係性である。また、営業マンの適性が高く元気なため店全体の雰囲気は良好である。ストレスも皆正常範囲である。いずれ、問題が表面化する恐れもあるのでタイミングをみて再配置を検討する必要がある。

**A店**

	店全体	営業	サービス
チームワーク	-	●	▲
職場活気	○	●	▲
上司魅力	▲	▲	▲
上司命令	▲	▲	-

**B店**

	店全体	営業	サービス
チームワーク	▲	▲	-
職場活気	▲	▲	▲
上司魅力	▲	▲	▲
上司命令	○	●	▲

**C店**

	店全体	営業	サービス
チームワーク	-	●	▲
職場活気	-	●	▲
上司魅力	-	○	-
上司命令	-	○	-

**D店**

	店全体	営業	サービス
チームワーク	○	●	●
職場活気	○	●	●
上司魅力	○	●	●
上司命令	○	●	-

# Kカーディーラーの課題

## 問題点

経営理念未浸透

会社の将来への不安

サービスの低い満足度

上司への不満

勤務成績への不満

ストレス、モラトリアム表出

## 原因

管理者の役割意識

コミュニケーション、相互理解

方針、ルールの不徹底

人材のアンバランス

不適切な人材登用

信賞必罰の欠如

## 対策

将来ビジョン策定

店長教育実施

採用選考適正化

人事賃金制度整備

組織、会議体系整備

管理者登用ルール

## 将来像

お客さまに喜ばれ  
社員を幸せにする  
会社

