


日時・会場	東京会場 2015年 10月 8日(木) 自動車会館 2F小会議室 <small>〒102-0074 東京都千代田区九段南4-8-13</small> JR・東京メトロ「市ヶ谷駅」より徒歩2分
お申込方法	下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。 <small>お申込いただきました後、郵便にて「受講票」と「会場地図」をお送りいたします。万が一週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当費までご連絡ください。</small>
受講料	税抜10,000円(税込10,800円) / 一名様 <small>※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●受講料のお振込は、前日午前までお願い致します。●ご参加を取り消される場合は、10月5日17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいようお願い致します。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。</small>
お振込先	<small>下記口座に直接お振込下さい。</small> お振込先 みちのく銀行(0118) 弘前営業部(010) 普通 9708537 口座名義 かムジコクリエイト <small>お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はおお客様のご負担とさせていただきます。</small>
お問合せ	 株式会社ムジコ・クリエイト 東京事務所 〒102-0072 東京都千代田区飯田橋1-7-4 九段MSCビル301 TEL 080-4809-0484 ●お問合せの担当: 坂田 敬次郎

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

交通事業者向けドライバー採用力と安全カアップセミナー FAX:03-6261-4784						担当: 坂本 宛	
フリガナ	業種	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
貴社名		代表者名		役職		年齢	
フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
貴社住所		ご連絡担当者		役職		年齢	
TEL	()	E-mail		@			
FAX	()	HP	http://				
ご参加者氏名	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	1		役職		年齢		2
	フリガナ		フリガナ		フリガナ		フリガナ
	3		フリガナ		フリガナ		フリガナ
フリガナ		フリガナ		フリガナ		フリガナ	
5		フリガナ		フリガナ		フリガナ	

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのような悩みをお持ちでしょうか？

【現状の課題をできるだけ具体的に整理してください】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をつけてください)

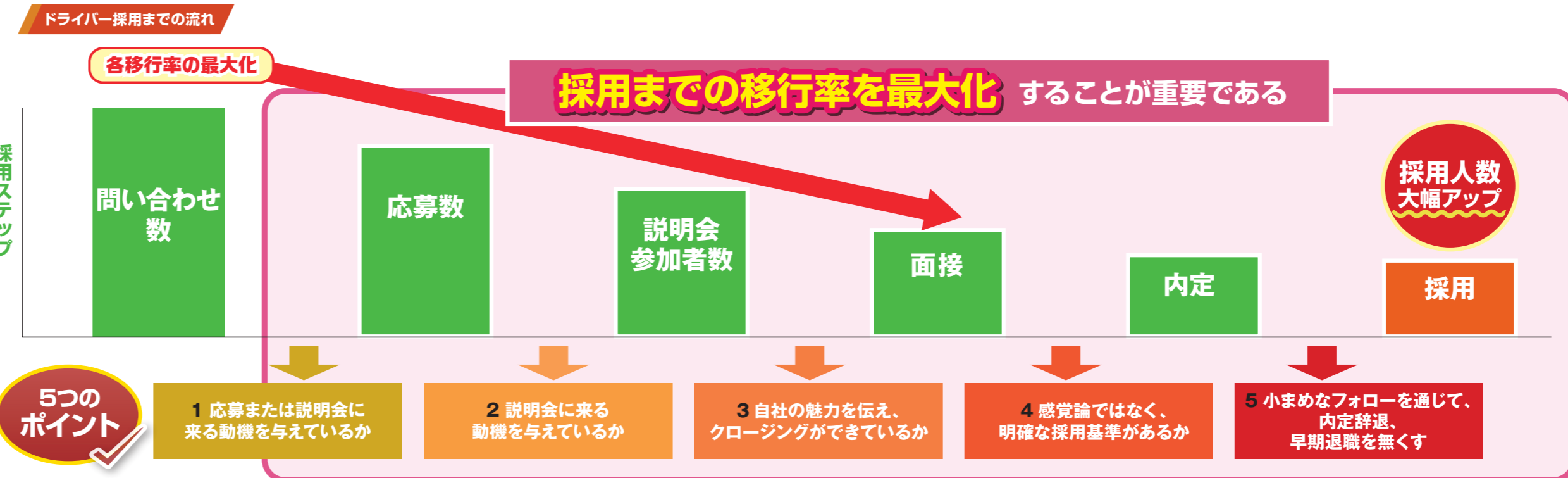
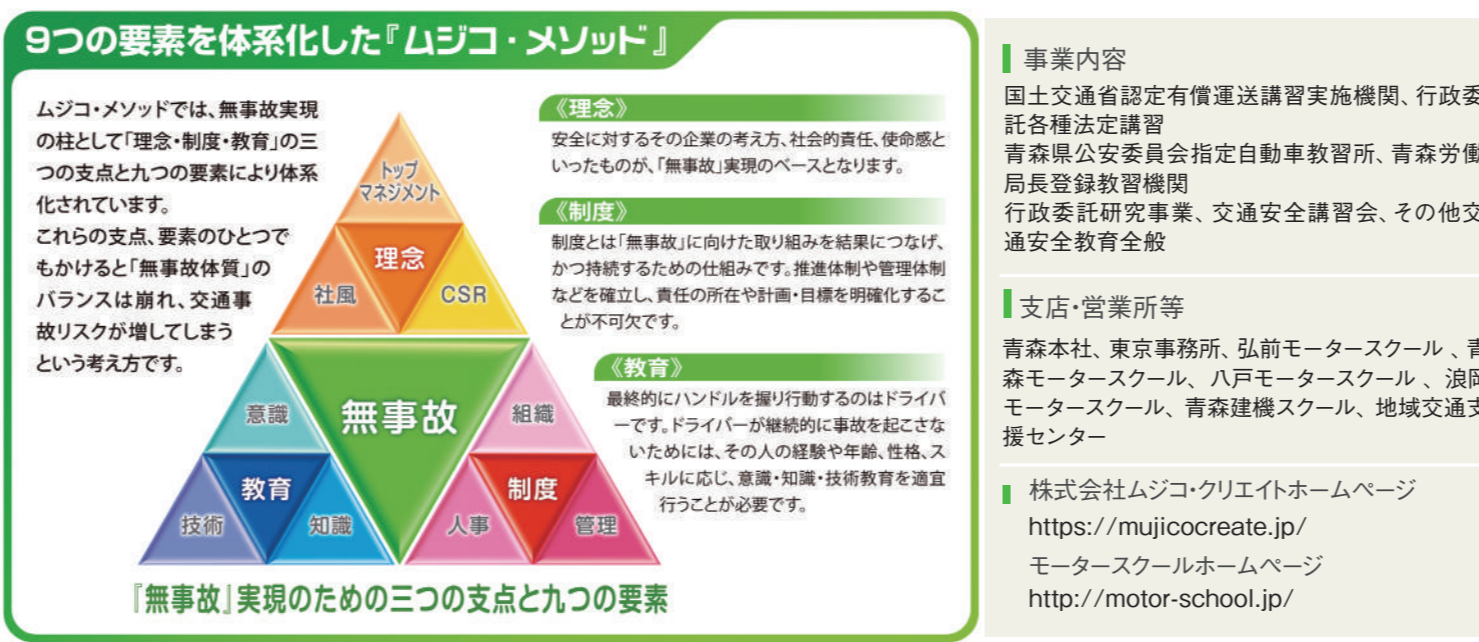
セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

交通事故リスク対策の成果は、業績向上と企業価値向上です!

代表挨拶

株式会社ムジコ・クリエイト
代表取締役社長 新戸部 八州男

今、私たちムジコ・クリエイトは事故の無い街を目指して、新しい取り組みをスタートします。企業や団体、行政の皆様へこれまで私たちが培ってきた交通安全の取り組みを集大成した「ムジコ・メソッド」を提供して参ります。これまでこういった組織の中で交通事故が起きた場合、事故を起こした個人にその原因の全てがあると考え、個人に対する安全教育に焦点が当てられていました。私たちは個人だけではなく組織にも焦点を当て、会社や組織全体で事故を防ぐための取り組みを提案させていただきます。交通事故が起きて得をする人は誰もいません。誰でも事故の無い社会を望んでいます。「事故の無い街にしたい」それが私たちムジコ・クリエイトの願いです。



この業界は人材の採用で業績が決まるといっても、過言ではありません。船井総研では、タクシー、バス会社の **売上高の公式** を下記のように定義しております。

$$\text{台数} \times \text{稼働率} \times \text{実車率} \times \text{単価}$$

※保有台数における稼働台数 ※営業時間における顧客乗車時間 ※1営業あたりの平均営業収入

人材の確保(乗務員の確保)が業績に多大な影響を及ぼすことは、多くの会社さまの共通認識だと思えますが、まだ事業者様や現場の担当者によっては、たかが採用という考えがあるのが現実です。下記は**採用までの流れを表した図**です。右にいけばいくほど、採用に近づきますが、移行する人数も少なくなります。**応募人数の40%の内定が理想値**ですが、皆様の会社はいかがでしょうか。多くの経営者さまは採用の人数しか見ておりませんが、実は把握されていない、細かい内容を含む問合せ数は多いです。つまり、**興味を持っている人は多いのですが、最後の一押し(入社)ができていない**のが、タクシー会社の実情です。**些細な問合せでも、説明会、面接に誘導する電話トークをすることで、採用人数は大幅にアップ**します。上記ができていない会社はほとんどありません。つまり、自社ができるようになると採用では他社を圧倒する力を持つでしょう。実際に**電話トークと説明会トークを改善**するだけで、**採用人数が5倍**になった会社もあります!

本セミナーでは
マル秘テクニックを
お伝えいたします!

必聴!