

# 【2025年度 第1回 活動報告書（5月提出）】

目的：自己変革と会社の成果を両立させるための実行・振り返り報告

---

## ■ 1. 今回の報告の位置づけ（第1回）

- 年間6回報告のうちの第1回（5月）
  - 今回は「スタート段階の成果報告」「TRY宣言」
  - 次回（7月）でTRYの実行結果と改善状況を報告予定
- 

## ■ 2. 目的・役割

「社長・部長・統括の想いを、現場で“成果が出る形”で実行に移す」橋渡し・広報の役割

テーマ：自己変革 ▶ 組織変革

→ 理念・戦略を現場とつなぎ、“一緒に”成果を出す仕組みづくり

→（社長へ）何か追加でございますでしょうか？？

---

## ■ 3. 年間ミッションと行動

**ミッション①：組織構造改革（ONETEAM同盟）**

**GOAL：活動を記録・検証し、未来につなげる仕組みを作る**

数値目標	状況
注力商材 前年比120%	年間スケジュール目標

(部長) QR読取10店舗導入	10月末目標
(部長) ネット商材20万円/月	2月末目標

2025年.ONETEAM同盟 年間スケジュール 名前ボックス												
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
平日実績 月間実績	20.9% / 11.6%	24.9% / 15.9%	27.8% / 20.4%	33.7% / 25.6%	35.2% / 25.8%	32.5% / 24.8%	24.8% / 15.6%	13.6% / 5.6%	10.3% / 3.1%	11.0% / 3.7%	15.3% / 6.3%	
シード	デジタルマーケティング ツール	イースター ゴールデンウイーク	GW休日 GW期間	GW休日 GW期間	GW休日 GW期間	GW休日 GW期間	GW休日 GW期間	GW休日 GW期間	GW休日 GW期間	GW休日 GW期間	GW休日 GW期間	
開催	4月1日 4月20日	4月26日～5月4日	5月5日～5月11日	6月15日	7月7日 7月11日	8月11日 8月15日	8月11日 8月15日	8月11日 8月15日	8月11日 8月15日	8月11日 8月15日	8月11日 8月15日	
子供・学生	入学式	入学式	卒業式	卒業式	卒業式	卒業式	卒業式	卒業式	卒業式	卒業式	卒業式	
社員	入社式	新規会員登録	顧客登録	顧客登録	顧客登録	顧客登録	顧客登録	顧客登録	顧客登録	顧客登録	顧客登録	
イベント	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	
出張	出張	出張	出張	出張	出張	出張	出張	出張	出張	出張	出張	
新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	
社員登録	社員登録	社員登録	社員登録	社員登録	社員登録	社員登録	社員登録	社員登録	社員登録	社員登録	社員登録	
新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	新規会員登録	
行事	中止	キックオフ					社員旅行					
主催 イベント	洗車セッティングメニュー コーディング											
企画立案会議	洗車ファンクラブ強化 デジタル化実行	熱狂	熱狂	熱狂		新採用	新採用	ネット	ネット	新採用	新採用	
技術研修会議	個人技術審査提出 5月20日迄	異常試験			個人技術審査提出 8月20日迄	異常試験				個人技術審査提出 1月20日迄	異常試験	
アート	花形	安全点検	ブリカ	ブリカ		最後 車両点検		ブリカ	ブリカ		車両 車両点検	
車両企画	セットメニュー＆新規企画 コーディング	タイヤ 安全点検	デジタル車両販売	洗車ブリカ商務	洗車セッティング強化 洗車セットメニュー	デジタル移行	洗車セッティング タイヤ早割予約	デジタル車両販売 タイヤ早割予約	洗車ブリカ コーディング	車両販売	車両 車両販売 タイヤ	
ピット企画	オイルの洗車販売 (タイヤ・メンテ)	安全点検から追加販売	エブロ・バッテリー 追加販売 (タイヤ・メンテ)		車両販売 メンバ	タイヤ早割予約	タイヤ販売 コーディング予約UP	タイヤ販売 追加 (メンテ)	車両販売 強化	デジタル移行	タイヤ販売強化 洗車ファンクラブ化	
2025年度終了												

→ 販売会議でPDCA形式発表を統一、所長説明済 (5月)

テーマ	ES “ES実現に向けた取り組み”			部署	SS事業部		店舗・名前	行動プラン (フィードバックを受けて)				
P 計画 (達成プランを記入)	D 実行 (実施事項・進捗報告を記入)			C 評価 (Keep/Problemを記入)	A 改善 (対策案を記入)							
				Keep(良かったこと・継続したいこと)	継続行動すること							
				Problem(イマイチなこと・改善すること)	改善行動すること							

→土屋、投資対効果、効果検証、徹底をサポートする

## ミッション②：洗車改革・強化

GOAL：洗車台数・利用率 → (目標) 上半期105%、下半期120%

- 等級制度・ミステリーショッパー導入 (5月開始)

- 騎士等級（スタッフ）／王国等級（店舗）で「やる気と誇り、そして技術向上へ」

資料場所：

- 等級制度→部署間共有→社内洗車ブラッシュアップ→中央エネライフ手洗いマニュアル
  - ミステリーショッパーチェック項目→部署間共有→社内洗車ブラッシュアップ
- 

## ■ 4. 年間スケジュール数値成果報告（4月実績）

### ✓ 洗車台数（4月実績）

► 目標： 前年比105%

洗車台数	昨年	今年	対比
用賀	509	394	77%
洗足池	507	297	59%
金井	435	358	82%
堀之内	366	289	79%
矢上	600	530	88%
綱島	555	531	96%
駒岡	347	293	84%
弥生台	404	234	58%
相模原	318	150	47%
全体	467	365	78%

► 全体平均： 前年比78%

- (58%)弥生台→洗車イベント開催（5月16日～5月26日）
  - (47%)相模原→洗車イベント開催（5月23日～5月25日）
    - 楽天洗車導入→相模原スタート
-

## ✓ 洗車利用率 (4月実績)

► 目標: 前年比105%

洗車利用率	昨年	今年	前年比
用賀	5.6%	4.1%	73%
洗足池	12%	7.7%	64%
金井	2.8%	2.4%	86%
堀之内			
矢上	11.6%	10.5%	91%
綱島	5.9%	5.6%	95%
駒岡	6.6%	5.5%	83%
弥生台			
相模原	3%	2%	50%
全体	7%	5%	79%

► 全体平均: 前年比79%

※弥生台・堀之内は実績入力が行われていないため、反映せず。→5月分から入力するように伝える

## ✓ 洗車プリカ受注台単価 (4月)

► 目標: 前年比120%

店舗	前年	目標	15日報	20日報	28日報	未報告	前年比
用賀	¥6,205	¥7,446	¥6,900	¥6,700	¥7,234	¥7,281	117%
洗足池	¥4,717	¥5,607	¥4,700	¥4,700	¥4,665	¥4,530	96%
金井	¥3,800	¥4,800	¥3,400	¥4,100	¥3,817	¥3,770	99%
堀之内	¥4,221	¥5,065	¥5,000	¥4,740	¥4,982	¥5,498	130%

矢上	¥2,375	¥3,000	¥2,400	¥2,400	¥2,531	¥2,402	101%
綱島	¥3,527	¥5,000	¥3,400	¥3,700	¥2,995	¥2,935	83%
駒岡	¥3,336	¥4,500	¥3,600	¥3,652	¥3,635	¥3,607	108%
弥生台	¥5,208	¥6,249	¥5,000	¥8,000	¥5,861	¥6,409	123%
相模原	¥4,200	¥5,040	¥4,000	¥5,000	¥4,397	¥4,416	105%
全体	¥3,710	¥4,630	¥3,822	¥4,221	¥3,969	¥4,048	109%

### ▶ 全体平均：前年比 109%（目標未達）

- (130%)堀之内 店内受注の徹底と毎日振り返りLINE投稿でモチベーションアップ

## ✓ 洗車プリカ消費合計（4月）

### ▶ 目標： 前年比105%

プリカ消費	昨年	今年	前年比
用賀	24,059	23,810	99%
洗足池	20,803	11,915	57%
金井	11,466	10,859	95%
堀之内	11,609	12,426	107%
矢上	12,641	11,194	89%
綱島	12,702	13,855	109%
駒岡	8,774	8,693	99%
弥生台	11,354	8,717	77%
相模原	11,566	11,483	99%
全体	124,974	112,952	90%

### ▶ 全体平均：前年比 90%（目標未達）

## ✓ 店頭タイヤ点検シート配布 (5月15日報告)

► 目標: 店頭限定で点検配布目標達成

店舗	点検配布目標	配布数	見積もり 配布	タイヤ獲得 本数
用賀	155	74	10	2
洗足池	155	29	3	0
金井	310	16	17	10
堀之内	310	31	3	1
矢上	50	0	0	0
綱島	155	35	29	32
駒岡	310	20	13	12
弥生台	310	92	14	26
相模原	645	127	3	0
全体	2400	424	92	83

► 点検配布枚数が目標に対してショート

- 原因として、実際に点検は行っているがカウントできていないby井ノ口所長
- 矢上・相模原は、後半にタイヤ勉強会を開催予定

## ✓ タイヤ販売本数 (5月15日報告)

► 目標: 前年比120%※愛甲除く

	タイヤ本数	昨年	今年	前年比
用賀	13	18	138%	
洗足池	9	25	278%	
金井	24	36	150%	
堀之内	18	32	178%	
矢上	16	12	75%	
綱島	30	32	107%	
駒岡	12	17	142%	
弥生台	23	55	239%	
相模原	47	31	66%	
全体	192	258	134%	

► 前年比134% (目標達成ペース)

- 愛甲の前年本数を入れても、前年比115%
- 

## ■ 5. 実行内容とKPT（現場の声から振り返り）

- 年間スケジュール実行→改善サイクル
  - 目的：挑戦したことの記録を残して、次のキャンペーン時に活用する

KPTフォームは、現場の成果と課題を共有し、改善の再現性とスピードを高める仕組みです。

- **Keep**（続けること）：うまくいったこと、今後も継続すべきこと
- **Problem**（問題点）：うまくいかなかったこと、改善が必要なこと
- **Try**（挑戦すること）：次に試したいこと、改善策や新たな取り組み

# ✓ 年間スケジュール 洗車プリカ単価 (4月行動)

①実行→②進捗・結果共有→③改善サイクル



**花粉対策アライガーセット**

保護膜を強化で花粉をブロック

施工レベル 小

施工目安時間 30~40分程度

- 手洗いアライガーコート
- タイヤワックス仕上げ
- 超高圧下回りジェット

「頑固な汚れを根こそぎオフ！」  
「ブリズムで保護膜強化！」

通常価格	4月1日▶4月30日
SS ¥6,310	¥5,810
S ¥6,590	¥6,090
M ¥7,040	¥6,540
L ¥7,470	¥6,970
LL ¥8,000	¥7,500
XL ¥9,080	¥8,580



**花粉リフレッシュセット**

水垢も取れるお得なセット

施工レベル 中

施工目安時間 40~50分程度

- 頑固な汚れ除去(水垢含む)
- アライガーコート
- 超高圧下回りジェット

「頑固な汚れを根こそぎオフ！」  
「洗うだけ棘き復活！」

通常価格	4月1日▶4月30日
SS ¥7,790	¥6,790
S ¥8,420	¥7,420
M ¥9,260	¥8,260
L ¥10,100	¥9,100
LL ¥11,570	¥10,570
XL ¥12,870	¥11,870



**KeePer一押しセット**

KeePer 花粉セット

花粉レベル 大

施工目安時間 50~60分程度

- ホワイトピュア KeePer
- ガラス撥水フロント3面
- 超高圧下回りジェット

「ホワイトキーにて頑固な汚れを一掃！  
新車のような輝きに！」

通常価格	4月1日▶4月30日
SS ¥12,140	¥10,640
S ¥12,660	¥11,160
M ¥13,700	¥12,200
L ¥14,600	¥13,100
LL ¥15,900	¥14,400
XL ¥16,300	¥16,800

②進捗・結果共有

ONETEAM同盟							
プリカ洗車台単価/円							
目標前年度120%UP							
店舗	前年	目標	15日報告	20日報告	28日報告	末報告	前年比
用賀	¥6,205	¥7,446	¥6,900	¥6,700	¥7,234	¥7,281	117%
洗足池	¥4,717	¥5,607	¥4,700	¥4,700	¥4,665	¥4,530	96%
金井	¥3,800	¥4,800	¥3,400	¥4,100	¥3,817	¥3,770	99%
堀之内	¥4,221	¥5,065	¥5,000	¥4,740	¥4,982	¥5,498	130%
矢上	¥2,375	¥3,000	¥2,400	¥2,400	¥2,531	¥2,402	101%
綱島	¥3,527	¥5,000	¥3,400	¥3,700	¥2,995	¥2,935	83%
駒岡	¥3,336	¥4,500	¥3,600	¥3,652	¥3,635	¥3,607	108%
弥生台	¥5,208	¥6,249	¥5,000	¥8,000	¥5,861	¥6,409	123%
相模原	¥4,200	¥5,040	¥4,000	¥5,000	¥4,397	¥4,416	105%
全体	¥3,710	¥4,630	¥3,822	¥4,221	¥3,969	¥4,048	109%

### ③改善サイクル（5月販売会議）

Keep		Try
良かったこと・継続していくこと		今後はどうしていくか
用賀	コーティング車用のガラス撥水セットの成功(コーティングしているからセットメニューは大丈夫の方へ提案)	
洗足池		
金井	洗車台数・利用車・洗車プリカ消費を上げるに対しては特になかった。GOALとは別に、平月のプリカ販売が成功している。	お客様のボディの状態に対して、最適なオススメができる洗車受注スタッフの育成と選任。
堀之内		
矢上		
綱島		
駒岡		
弥生台		
相模原		
愛甲		
土屋		
Problem		
悪かったこと・改善すべきこと		
用賀	受け入れスタッフを強化する	
洗足池		
金井	洗車作業スキルが低い(スピード・質)。洗車受注スタッフが選任しきれていなかった。	洗車リーダーを橋本さんに選任し、予約以外の洗車飛び込み洗車を絶対に断らないマインドを育成。 7.12月に使用していた当日分担表を活用し、洗車受注スタッフ、作業スタッフを分担。時間管理の徹底。 分担表に洗車作業のリーダーを選任。活用しながら作業スキルを上げるしくみをつくる。
堀之内		
矢上		
綱島		
駒岡		
弥生台		
相模原		
愛甲		
土屋		

→販売会議で「各店舗所長からKeep/Problemを発表していただき、次回のTryを決める」

### ✓ 年間スケジュール タイヤ点検シート（5月行動）

①実行

## お出かけ前後の 「タイヤ」 プチ点検シート

点検日： 年 月 日

点検項目	点検結果			
<b>①空気圧</b>	前輪		後輪	
前輪： kPa	右：	kPa	右：	kPa
後輪： kPa	左：	kPa	左：	kPa
<b>②溝の深さ</b>	前輪		後輪	
新品時 : 8mm	右：	mm	右：	mm
交換推奨 : 4mm	左：	mm	左：	mm
使用限度 : 1.6mm				
<b>③製造年・ヒビ割れ</b>	製造年： 年			
製造から 5年以内		ヒビ割れ：	<input type="checkbox"/> なし	<input type="checkbox"/> 軽微
			<input type="checkbox"/> 要注意	

### JAF 出動理由 1位は？

第1位：過放電バッテリー

第2位：タイヤのパンク・バースト

第3位：落輪・落込



備考

点検担当：\_\_\_\_\_

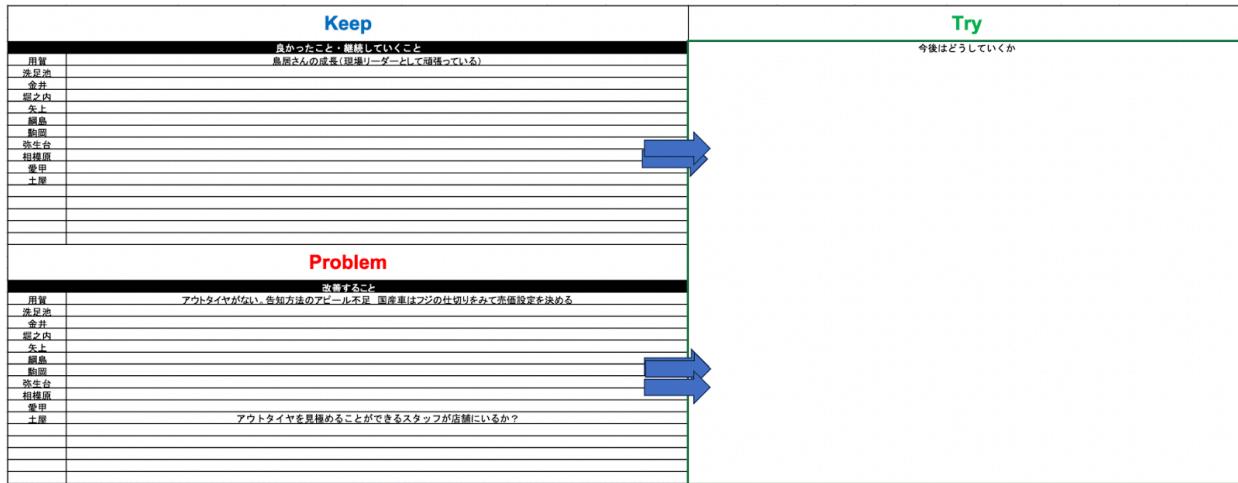
日付	点検 配布枚数	アウトタイヤ 件数	見積提案 件数	見積配布 件数	即売本数	見積 戻り本数	獲得 総本数 合計
1日	1						
2日	4	3	3	1			
3日	4						
4日	2						
5日	2						
6日	1						
7日	1						
8日	2						
9日	0						
10日	4						
11日	3	1	1	1			
12日	2						
13日	0						
14日	1						
15日	3	1	1	1			
16日							

1 へ — 1 ジ

## ②進捗・結果共有

ONETEAM同盟					ONETEAM同盟				
(5日報告) タイヤ点検配布枚数					(10日報告) タイヤ点検配布枚数				
店舗	配布目標	配布数	見積もり配布	タイヤ獲得本数	店舗	配布目標	配布数	見積もり 配布	タイヤ獲得 本数
用賀	155	34	1	0	用賀	155	45	4	0
洗足池	155	13	1	0	洗足池	155	20	1	0
金井	310	10	9	8	金井	310	13	10	10
堀之内	310	8	0	0	堀之内	310	20	3	1
矢上	50	0	0	0	矢上	50	0	0	0
綱島	155	8	10	16	綱島	155	25	22	22
駒岡	310	8	7	4	駒岡	310	13	8	4
弥生台	310	45	2	4	弥生台	310	76	6	10
相模原	645	66	2	0	相模原	645	120	2	0
全体	2400	192	32	32	全体	2400	332	56	47

### ③改善サイクル（6月販売会議）



### 洗車 等級制度の状況（5月～）

#### ⭐ 等級ランクと基準（77点満点）

等級	点数基準	等級名	説明文
特級	70点以上	🥇 スプラッシュエース (Splash Ace)	王国が誇る伝説の洗車騎士。すべてが完璧な英雄。
1級	60点以上	👑 クラウンナイト (Crown Knight)	王に最も近い近衛騎士。技術も気品も超一流。
準1級	50点以上	❖ リーガルナイト (Regal Knight)	誇り高き貴族階級の騎士。安定の実力派。
2級	40点以上	🛡 ロイヤルナイト (Royal Knight)	王国の中核を担う主力の騎士団メンバー。
3級	35点以上	⚔ ガーディアンナイト (Guardian Knight)	成長途中の若き騎士。現場での実績を積む段階。
研修	30点以下	🌿 スクワイア (Squire)	騎士見習い。ここから一流への道が始まる。

- 5月・8月・1月に審査結果を提出

区分	内容
KEEP	等級制度で現場の士気・競争意識UP・社員も活用しやすい
PROBLEM	等級証明（バッジ）が未整備／理念の浸透が弱い
TRY	6月に洗車リーダー会議を実施予定。理念共有と等級の意義を強化する

---

## ■ 7. SS現状報告

→4月から全店舗を移動しながら勤務をしております

### ❷ 人に関する現状・近況報告（全10店舗）

店舗名	キーパーソン	現状・近況	課題・懸念点	今後の対応サポート
用賀	宮代さん・鳥居さん	鳥居さんがリーダー的存在、宮代さんの信頼構築が課題	宮代さんと所長の関係性、信頼低下	宮代さん主体の企画支援と速水くんのフォロー
洗足池	笹川所長	行動量UP・スケジュール実行中	人員不足で行動量低下	钣金配信支援・洗車勉強会（所長の依頼待ち）

金井	小川さん・橋本さん	モチベーション高く勤務中	橋本さんがまだ目立っていない	現場と一緒に盛り上がる企画を考案
堀之内	仁所長・渡辺さん	雰囲気一新、スタッフ交代の影響あり	クッション役不在による不安定さ。中田さんの機嫌次第。	所長・渡辺さんと連携し環境整備
矢上	石田所長	人員は揃った。	石田所長がスタッフに指導できるか？	勉強会提案（所長の依頼待ち）
綱島	戸田さん	車販好調・現場に良い流れ	所長との連携課題あり	八巻所長が輝く場面を意図的に増やす
駒岡	山城所長	雰囲気抜群・スタッフも前向き	数字への意識が弱い	配信面でサポート
弥生台	芝宮さん	所長を目指し前向き	数字意識の課題	所長許可のもと企画・理念プレゼン実施
相模原	斎藤さん・澤田さん	高モチベーションを維持	クッション役の不在	2人と企画を進行し環境を整える

愛甲	大石所長	経験者多く戦力高い	愛甲→相模原の人員移動の影響	相模原の人員補強を検討
----	------	-----------	----------------	-------------

## ■ 8. その他活動

### ☑ 若手所長の会「旋風」の発足

目的：若手所長で中央エナライフの黄金世代に成長していくこと。（相互依存の関係へ）

メンバー：土屋、大石、山城、平井、八巻、戸田、渡辺（※石田は休止中）

ミッション：

圧倒的な熱量と成長で会社の理念・方向性を体現し、自ら新たな挑戦を切り開きながら、次世代のリーダーとして進化し続け\*\*中央エナライフの「黄金世代」\*\*となる。

ビジョン：

旋風の会は、熱量と覚悟を持ち、本音をぶつけ合いながら成長し続けるチームである。互いを尊重し、強い絆を築き、納得するまで議論を尽くす。そして、決まったことは意地でも徹底的にやり抜く

バリュー：

⚠️ 自己成長と挑戦: 変化を恐れず、新しい知識を学ぶ

⚠️ ミッションとビジョンを裏切った場合は除隊。

⚠️ 決めたこと決まったことを徹底する

活動内容：

- 6月にタイヤ合同イベントを開催。
- 平井所長が前職の出光で行っていた成功施策を中央エナライフで実行。
- イベントを組んで、その日に他の店舗の営業マンを集結し、イベントのタイヤ本数を上げるのが狙い。
- このイベントを成功させ、横の繋がりを強化し、全員で収益をあげていく。

#### イベントスケジュール：

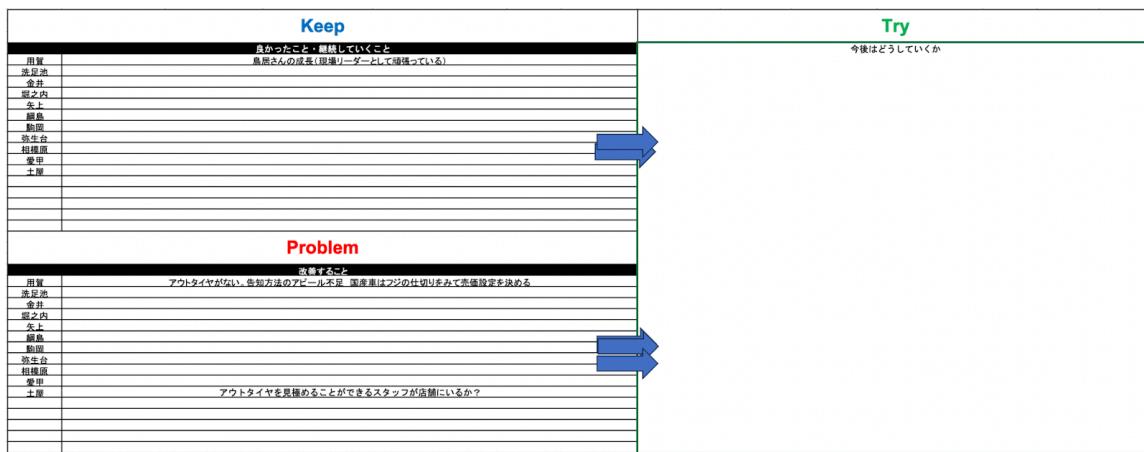
- |       |                            |
|-------|----------------------------|
| ● 弥生台 | 6月7日・8日                    |
| ● 堀之内 | 6月14日・15日（※特売日に変更になる可能性あり） |
| ● 相模原 | 6月21日・22日                  |
| ● 綱島  | 6月28日・29日                  |

#### イベント概要：



※チラシは相模原

### 改善サイクル：



想い：

旋風のメンバーで「圧倒的な成果」を出します！！！by旋風メンバー一同

企画部 「精銳部隊へ開拓」

目的：部長が掲げる「理想の企画部実現」

メンバー：藤方、千早、渡辺

行動：各分野のプロフェッショナルへサポート

- 藤方
  - エンジニアリーダー：データ集計・分析・構築・効果検証の依頼を増やす（都度）
- 千早
  - バナー作成：AIを活用したバナー制作の依頼→バナー勉強会開催（月2回～）
- 渡辺
  - オールマイティ：経験や知見を中央エナライフに取り入れるサポート（月4回）

## ■ 9. 次回に向けたTRY（行動宣言）

内容	期限／実行方法
洗車リーダー会議を6月に実施→理念共有	所長と準備進行中／会場調整中
等級証明（バッジ・ステッカー）を試作	6月会議で試作品発表
所長だけでなく社員・アルバイトリーダーに共有できる仕組みを作る（リーミーに参加）	5月販売会議で提案/6月から参加
旋風の成果報告と次のTRY決定	5月販売会議後に決起集会 6月に進捗会議 7月にフィードバック会議

## ■ 10. 今後の方針（第2回に向けて）

- TRYした4つの行動を必ず形にし、報告する
- データと現場の声をセットで報告し、説得力のある改善を継続

→社長・部長へ 何か追加でのご要望はございますでしょうか？？

## ■ 結び

今年度は、「理念を形にする」という挑戦に対し、  
圧倒的な熱量と、伝える努力の両輪で向き合っています。

現場の一人ひとりに想いが届くように、  
相手に合わせて、わかりやすく、心に響く伝え方を磨き続けながら、  
“うまくいくまで、やり続ける”覚悟で進めてまいります。

そして私は、  
誰が見ても「土屋はやっているな」と思われるくらい、

**自らが先頭で、自己変革・自己成長を体現していきます。**

「一人目の“気”がなければ、二人目の“気”は動かない」  
だからこそ、人の倍動くつもりで、まずは自分が一番の熱量を持って行動し続けます！

---

社長より

- キャンペーンではなく、「強化商品」という考え方
- キャンペーンの目的は、この期間にスタッフにその商材に興味を持ち、スキルを向上していただくこと
-