

組合から補助金が拠出されている部活動は、同じようにプレゼン告知ができます。
詳しくは山名まで。



徒歩部 紹介



毎月1日に、グループラインで、自ら歩いた徒歩数を発表するだけのお気楽部活です。個人負担の部費はありません。

部員が各自企画するウォーキングプランに参加して、一緒に小旅行を楽しむと、活動補助費:1人1,000円が支給されます。

部費無料、拘束無し、ノルマ無し、どなたでも参加できます！
徒歩部メンバーか、柳・山名まで、声かけてください！

徒步部 *season 3*
5月の思い出



部費無料、拘束無し、ノルマ無し、どなたでも参加できます！

徒步部メンバーか、柳・山名まで、声かけてください！

2025年5月

総徒步数 **4,399,273** 歩

| | | |
|-----|-------|----------|
| 252 | 鈴木 克明 | 37,178歩 |
| 352 | 杉田 吉則 | 210,128歩 |
| 402 | 竹谷源太郎 | 128,517歩 |
| 424 | 田中 雄一 | 159,058歩 |
| 468 | 平井 克実 | 141,709歩 |
| 612 | 斎藤 弘信 | 110,383歩 |
| 641 | 山名 弘晃 | 180,924歩 |
| 671 | 白岩 啓徳 | 280,363歩 |
| 677 | 恩田 祥行 | 157,889歩 |
| 704 | 木下 貴嗣 | 102,388歩 |
| 729 | 廣田 章吾 | 166,866歩 |
| 741 | 曲尾 宏治 | 239,711歩 |
| 774 | 鈴木 芳明 | 362,497歩 |
| 789 | 渡邊 正人 | 219,947歩 |
| 801 | 白田 達司 | 199,440歩 |
| 821 | 石井 孝志 | 197,212歩 |
| 822 | 魚谷 真弘 | 194,401歩 |
| 839 | 古城 覚 | 136,432歩 |
| 849 | 藤本 嘉明 | 252,839歩 |
| 801 | 新中 薫 | 125,523歩 |
| 868 | 中田 隆三 | 175,138歩 |
| 875 | 長井 啓朗 | 110,991歩 |
| — | 中尻 幸順 | 319,360歩 |
| — | 柳 昭子 | 190,379歩 |

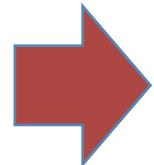
チケットでの精算は、原則領収書を渡しません。

領収書による不正防止等のため、チケットでの精算時にお客様へ領収書をお渡ししない事と変更になりました。4社・楽天・JTB等、すべてのチケットが対象です。

ただし

1. 乗車証明や万が一の忘れ物などの時にと、どうしても欲しいといわれるお客様にはお渡ししても問題ありません。
2. 必ず、右記のように「チケット」にボールペンで丸印をしてから、お渡しするようお願いいたします。

※ GOPayは、手書きの明細書をお渡しすること。



いまさら聞けないビジネスマナー

お客様のいる前でスピーカーホンを利用し、会社と電話することがダメな理由

お客さまから「なんで●●じゃないの？他はやってるのに」と、**理不尽な質問を受けた。**

上手く答えられなかったから、その場で会社に電話をして、スピーカーホンにして、その質問に対する回答を内勤Aさんに聞いた。内勤Aさんはスピーカーになっていて、**一部始終の会話がお客様に筒抜けだとは知らなかった**。だから「▲▲だからできないよ」と気軽に回答した。

だから「だそうです」とお客様に言ったら、ムツとされ、後日クレームになった。

お客様のいる前でスピーカーホンを利用し、会社と電話することがダメな理由

Q. 運転手はなぜスピーカーにした？

【透明性＝誠実】だと信じている

社内の判断をお客様の前でオープンにすれば、誤解が防げると思った可能性。

「自分が盾になる」という使命感

お客様の怒りを少しでもやわらげようとして、「自分が責められるより会社を引き合いに出した方がいい」と防衛的な優しさの表れがあった可能性。

緊張や不安から“正解探し”に走ってしまう

理不尽な状況で頭が真っ白になり、「間違えたくない」「責任を背負いたくない」と焦り、会社の声を後ろ盾にすることで正当性を確保しようとした可能性。

説明が面倒くさかった

理不尽な客とこれ以上話したくなかった、面倒くさかった可能性。



とはいっても、結果として

マナー違反や信頼関係の損失につながることは事実である。

お客様のいる前でスピーカーホンを利用し、会社と電話することがダメな理由

Q. なぜお客様はムツとして、クレームにしたのだろうか？



お客様は「会社にチクられたように感じた」のかもしれない
悪意はなかったけど伝わり方って違います。

例えば、飲食店でスタッフが店長にスピーカーで「このお客様、
変なこと言ってきてて…」って言ってたら、どう感じますか？

接客業としてあり得ない、あからさまに嫌ですよね。

会社に聞いてみますね(スピーカーON)、会社もそういうま
す」って言われたらどう感じますか？

お客様は理不尽なクレームだとは思っていません。だからこ
そ、"責められた感"、"味方がいない"、"上から言わされた"って
思っちゃう可能性はありますね。

クレームには、基本的に「否定せずに寄り添うこと」が軸です。言葉選びにちょっと
余白を持たせることで相手が自分で気づく余地を残せます。

いまさら聞けないビジネスマナー

お客様のいる前でスピーカーホンを利用し、会社と電話することがダメな理由

Q. では、どうすべきか？



お客様のいる前で会社に指示を仰ぐときは、
「恐れ入ります。会社に連絡を取ってみます。少々
お待ちくださいませ」とし、
決してスピーカーホンにせず、
「今、車内でお客様からご質問を受けているのです
が…」等を伝え、**指示を仰ぐ。**

お客様に聞かれたくない話をする可能性もありますよ。

お客様のいる前でスピーカーホンを利用し、会社と電話することがダメな理由

1. スピーカーホンの使用について **お客様の前で電話をスピーカーモードにして社内の人と話すこと自体が、相手によっては「無礼」と感じられることがあります。**自分が話している内容が第三者に筒抜けになることに、強い違和感や不快感を覚える方も少なくありません。
2. 「会社もそう言ってる」という伝え方 お客様の主張を否定するような口調で「会社も理不尽だと言っている」と伝えた場合、**正論であっても「自分の意見を打ち消された」「恥をかかされた」と受け取られてしまう可能性があります。**これは相手のメンツを潰したと感じさせてしまう言動になることがあります。
3. クレームの場での冷静な対応と距離感 たとえお客様の言い分が理不尽であったとしても、まずは一度受け止める姿勢を見せることで、「話を聞こうとしている」という印象を与えられます。**会社の見解を伝えるタイミングや方法に配慮があると、結果的に相手の感情を逆なでせずに済む場合が多い**です。

組合の保険とは？



組合費の中で貯っております。そのため**追加料金なし**で、組合員全員に、病気・ケガの入院・手術に対する保障が付与しています。

入院保障：初日より**日額2,000円**（通算1,000日、2千万円まで）

手術保障：手術の種類により、**日額2,000円×10～40倍**

手術は日帰り手術も対象です。



MetLife
メットライフ生命



組合の保険とは？

がん等の高額医療費以外の、普通の手術でも、



白内障手術

日帰り2回・日額2,000円 × 10倍 × 2回 = 40,000円

レーシック手術

日額2,000円 × 10倍 = 20,000円



等、追加料金なしでも、普通に出来ます。
個別増額で、もつといっぱい出来ます。

組合の保険とは？

掛け捨てではありません。1年に1度、還付金が出ます。10年くらい、すべて組合費としてましたが、それっておかしくね？って、
2020年からきちんと、補助金含めて、返還します。何もなくても1,000円はキャッシュバックされる感じです。(だいたい)

割とガチで、日本一安い医療保険と思ってます。心筋梗塞で入院しても手術しないと保険金出ないとか嘘つきマジックもないです。

