

 ヒトを想うサービスを、この街で。
HONDA Honda Cars 倉敷東
三備ホンダ販売株式会社
Recruiting Guide



夢を力

大切なのは人。 夢を力にできる人を 待っています。

ホンダと共に55年、私たちはこの倉敷の地で事業を営んでまいりました。決して良い時ばかりではありません。世界的な不況に陥った10年前も危機的な状況がありました。売上不振に苦しみ人も辞めていく本当に苦しい状況でした。しかし、苦しい中で問題から目を背けず問題に立ち向かい、何をすべきかを考え続け、少しずつ解決方法が見えてきました。そして、問題が解決されると、少しずつ人材が揃い、販売台数も戻ってきました。苦しさの中から様々な問題解決の手法や知識が蓄積され、その手法や知識のおかげで、その後は一度も前年を下回ることなく事業を伸ばしながら現在に至っています。

大切なのは「人」です。お客様が来られたらお迎えに行き、お帰りになるときにお見送りする。誠心誠意、サービスを行い、お客様に愛される人になることが、まずは最も大切なこととして守らなければいけません。そして、私たちは人に投資します。人を採用して、人を伸ばして、お客様を増やして、満足度だけでなく親密度を上げる。これを毎年繰り返しています。さらに、人には余裕を持ちます。目先のことばかりでなく5年後、10年後を良くするために今何をすればいいのか、そんな戦略をひたすら考え推進する人や、サービス技能コンテスト出場に向けて腕を磨くことに専念する人がいます。そんな人の存在が安心感になり、社員が余裕を持って助け合える環境を作っています。

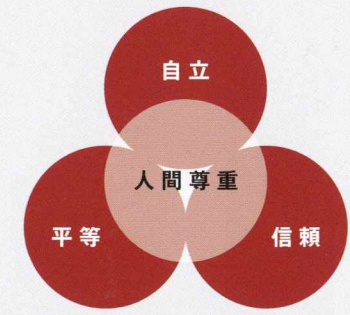
その結果が、全国の正規ホンダ販売店の中で顧客満足度全国NO.1、常にサービス技能コンテスト上位入賞を維持する実績として現れています。一生懸命やるのが自信になるのです。

現在、EV自動車(エネルギー問題)や自動運転などの新技術、私たちを取り巻く事業環境が急速に変化しています。この変化に取り残されないためには、ますます「人」が大切になる時代です。私たちは、もっと社員が自由にやれるようになる、それが一番だと考えています。型破りな社員、賞賛を浴びるような社員であってほしいですし、そんな社員が集まる会社になって変化を乗り切って行きたいと思っています。

私たちは「人を想う気持ち」を忘れません。仕事を通じて人間形成してほしい。そして、何よりも「夢」を抱いてほしい。自ら抱いた夢を実現するのは、他の誰かではなく、自分自身です。夢を「力」にすることができる、そんな思いを共有できて発信できる人こそ、これからの三備ホンダ販売を成長させてくれると期待しています。

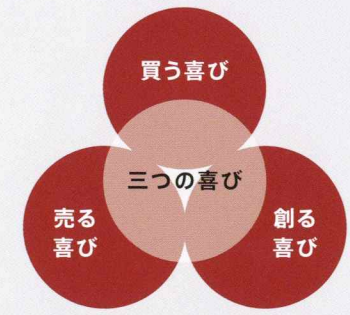
三備ホンダ販売株式会社
代表取締役 **平松 進英**

Honda Philosophy Hondaの基本理念



"人間尊重"

- 自立** 自立とは、既存概念にとらわれず自由に発想し、自らの信念にもとづき主体性を持って行動し、その結果について責任を持つことです。
- 平等** 平等とは、お互いに個人の違いを認め合い尊重することです。また、意欲のある人には個人の属性(国籍、性別、学歴など)にかかわらず、等しく機会が与えられることでもあります。
- 信頼** 信頼とは、一人ひとりがお互いを認め合い、足らざることを補い合い、誠意を尽くして自らの役割を果たすことから生まれます。Hondaは、ともに働く一人ひとりが常にお互いを信頼しあえる関係でありたいと考えます。



"三つの喜び"

- 買う喜び** Hondaの商品やサービスを通じて、お客様の満足にとどまらない、共感や感動を覚えていただくことです。
- 売る喜び** 価値のある商品と心のこもった対応・サービスで得られたお客様との信頼関係により、販売やサービスに携わる人が、誇りと喜びを持つことができるということです。
- 創る喜び** お客様や販売店様に喜んでいただくために、その期待を上回る価値の高い商品やサービスをつくり出すことです。

三備ホンダ販売株式会社 Philosophy 経営理念

社是

我々は、ホンダ車の販売を通じ地域のお客様に夢と満足を満たして頂くため日々の努力を惜しまない。

社訓

- 1 逢う人みんながお客様 礼儀を忘れず明朗快活であれ
- 2 自分の仕事に責任を 大きな夢と希望を持って正しい道を歩んでいこう
- 3 仕事も遊びも豊かな感性で取り組みその中から明日の生活を見いだして行こう

三備ホンダ販売株式会社 Vision ビジョン

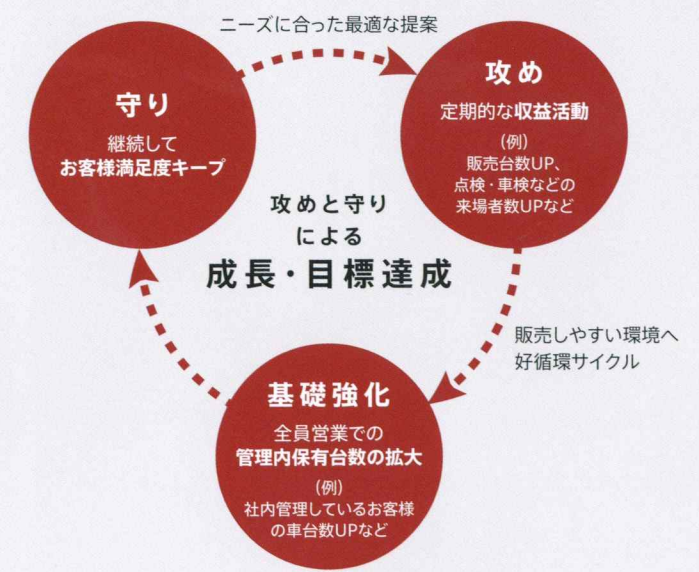
『期待を持ち続けられる企業へ』

自分の会社は自分で発展させる意識を持ち、よろこびの源である“成長・目標達成”の実感を味わい続ける。

継続飛躍の考え方

従業員満足度の向上
昇給制度により、各人の頑張りを公正に評価。頑張った分だけ待遇が向上し、様々な権限が持てるようになります。頑張りを還元するシステムで、モチベーションと満足度を上げています。

お客様満足度の向上
社員のモチベーションが上がれば、お客様に注ぐパワーも大きくなります。誠実かつ細やかな対応でお客様の満足度を高め、当社のファンになっていただくことでリピーターとして長期的な良好関係を作ることができます。



Member Message

スタッフの個々の力を最大限に引き出し、
生き生きと仕事ができる職場を創る。

ふくい じゅん
福井 潤 取締役営業部長



お客様に寄り添い、謙虚かつ大胆に
一歩リードしてカーライフをエスコートする。

私の考える営業

一般的に「営業＝販売」のイメージが強く、入社前の私もその一人でした。しかし、「販売」はお客様のカーライフの始まりであり、納車後に営業としてどう行動するかが営業マンとしての決め手になると気づきました。日頃からお車の調子伺いや点検ご案内など、お客様と密なコミュニケーションを取ることは大前提。お客様は十人十色です。車だけでなく多方面に渡り豊富な知識を持つことは、誰にでも平等な接客ができ、お客様との距離もグッと縮まるはず。出来る限り色々なことに興味を持って経験を積み、信頼を得て最終的に「車のこと言えば佐野」と言ってもらえるように頑張っています。私の考える営業は、未永く続くお付き合いいただくための「お客様との信頼関係づくり」です。

この仕事をして嬉しかったこと

Honda車は、ユーザーの「これがあれば」を叶えてくれる車が多く、提案の引き出しが増え、自信を持って商談が出来ます。自分の提案がお客様にプラスとなり喜んでいただいた瞬間が、自分の喜びに繋がります。実際に「他のディーラーに行っただけ、佐野さんが一番熱心に詳しく説明をしてくれたから、ここで買うことに決めよう」とお客様から嬉しいメッセージをもらい、ついつい「よっしゃ!」と拳を握ったこともあります。お客様から頼られることで、一つ一つの行動に責任感をもち丁寧に進めようと思えるようになりました。プレッシャーもありますが、それ以上にやりがいと達成感があり仕事楽しい日々を送ることができています。また、当社はスタッフの頑張る姿をしっかりと見てくれます。私が入社してから、どんどん福利厚生が手厚くなっていますし、社内キャンペーンなど従業員に嬉しい企画も定期的実施してくれるので意欲をかき立てられます。

目標は「信頼されること」

仕事の話で必ず行き着く先は、「信頼」です。お客様、会社の仲間、関係各社の全ての方から信頼されることは容易ではなく難しいことですが、最重要だと思っています。コツコツと得た信頼は、必ず自分のプラスとなり返ってきます。担当のお客様からのご紹介が出来る、困ったときには仲間が助けてくれる、関係各社からお客様が喜ぶ情報ももらえるなど、全て信頼がなければ出来ないことです。一歩リードしたサービスを提案し、どんな時でも頼られる存在であり続けたいです。

営業

さの たかあき
佐野 孝明 2015年入社



私の役割

私の仕事を表現するなら「緑の下のカモチ」。会社・個人の目標達成のために、スタッフに対してちょっとしたアドバイスや提案を背中を押してあげることが役割です。これを実践するためには、リアルタイムかつ正確な状況把握をしなければなりません。さらに、入手した情報を営業力、接客力、設備環境など様々な視点から改善に向けて分析する力が必要です。スタッフが納得いく情報提供を心掛けています。

一緒に成長していく職場

若手スタッフは「お客様のために」、私は「スタッフのために」を胸に仕事に取り組んでいます。共に「誰かのために」という想いは同じ。立場上、若手スタッフに対して厳しく接する場面もあります。その都度、「これを乗り越えて成長してほしい」という想いで接しています。

この立場になってから、よく自分に言い聞かせる言葉があります。それは、「相手に変化を望むなら、まずは自分が変わってみよう!」。自分の要望ばかりを相手に押し付けるのは、チームワークを乱す危険行動。お互いを尊重し合っていれば、ぶつかった時も意味のある結果が期待できます。立場、経験、部署など関係なく一緒に成長できる職場であるために、自分自身のあり方を見つめ直すことを忘れないようにしています。

学生様へエール

社会人になり感じることは、楽しい・辛い・やりがいがある・面白くない...など、一人ひとり異なります。ただ、感じ方は「自分の意思次第」で変えることができます。プラス感情であれば、それは素晴らしいことです。問題なのは、マイナス感情。この感情が芽生えたとき、皆様はどうしますか。マイナスをマイナスのままでは終わらせませんか? それともプラスに変換させる手を探りますか? この2つの選択肢が、今後の自分の成長度合いを加速させるか失速させるかの分かれ目だと私は思っています。マイナスに感じる原因を探り、それを感じさせない手段を考え、実践し、結果を出す。この流れは、仕事でも同じなのです。仕事に失敗したら失敗の原因を探るところから始まります。これを繰り返すことで、問題解決能力が身につく、自信を持って仕事に取り組めるようになります。ぜひ、1年後、3年後、10年後に「成長したな」と自分を誇れるよう、これから経験することを大切にしてください。



営業
佐野 孝明
2015年入社



新車整備
大島 拓人
2017年入社



サービス
空原 郁磨
2016年入社



事務
森 加奈美
2017年入社

新車整備の仕事はお客様には見えないけれど、
お客様が一番笑顔になる瞬間を創る大切な仕事。

綺麗な車に感動

私が所属しているのは、車両管理課という新車整備の専門部署です。お客様に納車するための最終仕上げをすることが私の仕事。ラッピングフィルムを剥がしたり、ナビやドライブレコーダーなどの用品を装着したりしています。新車を扱う緊張と責任は大きいです。丁寧にきっちりと作業を進めることで、お客様が喜んでくれる姿を想像するとやりがいがあります。車を作り上げる過程に自分も加わっていることを嬉しく思います。その車に街中ですれ違ふと、自分も一緒に作ったという誇りになり、今後の自信にも繋がっています。

「車に関わる仕事をしたい」の気持ちを大切に

私は当初、全く違う分野での仕事に就く予定でした。しかし、車が好きなため車に関わる仕事にしたい気持ちを捨てきれず、応募し採用をいただきました。現在は、自動車整備士の資格取得の勉強と納車前の新車への用品取り付けの仕事を両立しています。無資格の状態でも「ここで働きたい」という気持ちを受け取ってくれた上、資格取得講習会への参加もサポートしてくれて、モチベーションも上がります。社会人としての心構え、仕事のスキルアップ、両立による体調管理など正直大変です。しかし、仕事をしながら学ばせてもらえる環境や、優しく(厳しい時もありますが...)指導してくれる先輩・上司にも恵まれ、夢を諦めずに三備へ入社してよかったと思います。

夢を諦めない人

仕事をする上で、大切なのは「夢を持つこと」だと思います。ちなみに、私の将来の夢は「自分の店を開くこと」です。そのため、自動車整備士の資格取得とともに、車に関わる様々なことを学び成長できるよう、先輩方に質問攻めの日々です。ここで得た知識と経験を生かし、お客様に笑顔と最高のサービスを提供できるようなお店を開くことが、会社や先輩へのお返しになると思っています。「夢はそんなに甘くない」という言葉通り、叶えるには大変な努力・時間が必要になるはず。それでも、夢や目標を持ち、それに対して自分がどのような行動を起こすかに大きな意味があるのだと思います。行動の原動力となる夢を持つことは、悔しいことや落ち込むことがあっても毎日楽しく過ごせる大切なことだと実感しています。

新車整備

おおしま たくと
大島 拓人 2017年入社



「ただの車好き」から「メカニックのプロ」に。
お客様の笑顔を守ることが私の役目。

心に留めていること

自動車整備士は、お客様が安心・快適にカーライフを送れるように、車の点検車検・整備・アドバイスなどを行う仕事ですが、私が自動車整備士になったのは、「車が好き」という気持ちで単に車に関わる仕事をしたかったから。しかし、入社して2年が経つ今、その気持ちに「お客様の命を守る」が加わりました。乗車する人は、お客様だけでなくご家族・ご友人など、様々な人が乗車されます。そう考えた時、自分の仕事は多くの人の命を預かっていることに気づきました。大それた考えかもしれませんが、丁寧にきちんと整備することにやり過ぎはありません。お客様に安全・快適・笑顔で乗車してもらい、今後もずっとお付き合いしていくことが、プロのメカニックとしての役目だと心に留めています。

とにかく明るい会社

基本的に整備スタッフとのやりとりがメインとなりますが、先輩も上司も優しく面白い方が多いです。もちろん仕事なので厳しきときもありますが、その後のフォローも手厚いと思っています。飲み会を開いたり、釣りやドライブなど一緒に遊ぶこともしばしば。職場では話にくい内容もラフに相談できる場があるので、信頼関係も築きやすく、すぐに馴染めた気がします。また、最近は会社の方針として、若い人の採用を中心に進めていることで、実際に20歳半ばから30歳代の先輩が多いです。同世代だからその悩みが相談でき、私にとって働きやすい職場です。

成長と将来の自分

仕事を通して、自分の視野や考え方が一辺倒から多方面に変わった気がします。入社してからは、専門学校で学んだことを実践・応用する難しさに戸惑い、何も出来ない自分に不安になっていました。しかし、先輩や上司から点検・車検の手順や段取りを一から丁寧に教えてくれて、ミスをしたときに励ましやフォローもあり自信に繋がっています。今では任せてもらえる仕事が増えましたし、この仕事に自信をもてるようになりました。そして、後輩ができた自分先輩達にももらったように、適切なアドバイスができれば頼られる先輩になることが、当面の目標です。



サービス

かさはら いくま 笠原 郁磨 2016年入社

「スタッフNo.1のおもてなし」を目指し、お客様の『最高の笑顔』と出会うことが私の『最高のやりがい』。

仕事への情熱

入社前、私は飲食店で働いていた経験もあり接客を得意としていました。しかし、お客様対応を重ねる度に、接客の奥深さを考えさせられます。お客様一人ひとりに合わせ、かつその場面でベストの接客を提供できるように目配り気配りが大切。さらに事務スタッフは、営業スタッフとサービススタッフとの連携の軸になるため、スタッフの動きも把握しておかなければなりません。難しいですが、やりがいや面白さを感じることが出来ます。お客様から「ありがとう」の言葉と「最高の笑顔」に出会えた感動は、事務スタッフの醍醐味だと感じています。今後もこの感動を味わえるよう頑張ります。

笑顔 = スタッフ × サポート力

この会社に入社を決めたのは、スタッフの人柄と笑顔に惹かれたから。正直な話、車は好きでしたが詳しくはなかったので、「車の知識を求められたら」という不安から、心から笑顔ではいられませんでした。これを打破するため、「わからないことは積極的に即質問！」を徹底することに。今では、知識が少ない方が固定概念を持つことなく習ったことを素直に吸収できて良かったのかな？とポジティブ思考です。ただ、自分が本当に成長できているか不安になることもあるのですが、その不安を打ち消してくれることが入社6ヶ月経った、研修報告会発表後にありました。減多に褒められることのない上司より「凄いね！よくできてる」と言われたとき驚きと嬉しさでいっぱい。自分の知らないところで、上司・先輩方はしっかりと見てくれる、という安心感と、頑張ろうという意欲が湧きました。事務業務を習得するまで、これからは先輩や上司をしっかり頼って、今後入社してくる後輩にしっかり頼られる先輩になります。このように、上司・先輩・同僚のよい関係を作れること、お互いにサポートをし合うことがこの会社の人柄と笑顔の秘訣だと感じています。

将来の自分

「いつも笑顔で元気に」が、今の私にできる精一杯です。その精一杯を少しずつ余裕に代えて、臨機応変に対応できるようにしたいです。また、接客だけでなく様々な知識を得て、+ONEのおもてなしができるスタッフとなるため、今は任意保険の提案や販売の勉強を始めています。これからは、先輩・上司と信頼の輪を築きながら、「森さんがいてよかった」と一人でも多くの方から思われる人材になるため、常に学ぶ姿勢でいたいです。

事務

もり かなみ 森 加奈美 2017年入社

夢を
で終わらせないために。

三備ホンダ販売は、皆さまの「夢」を叶えるお手伝いをしています。

お客様の夢、スタッフの夢を、

枠にはまらない自由な発想と実行力で実現を目指します。

当社にはこんなスタッフが働いています。

人と話をする
ことが好き



チーム戦に
参加する
ことが好き



新しいもの
が好き、
新しいこと
をしたい



人を
笑顔にする
ことが好き



夢のためには
しっかり働いて
しっかり休む



人から
期待されたり、
人から
頼りにされる
ことが嬉しい



趣味を
満喫
したい

会社概要

社名	三備ホンダ販売株式会社
所在地	〒710-0003 岡山県倉敷市平田927-1
設立	1971年11月1日
資本金	3,000万円
代表者	代表取締役 平松 進英
売上高	23億3,000万円(2017年5月実績)
従業者数	正規従業員数 58名
事業所	中庄店、笹沖店、玉島店
事業内容	ホンダ系列専売ディーラー 新車販売 / 中古車販売 / 車検・点検・整備・修理 / 損害保険代理店業務 / 部品用品販売 / イベント企画 / 社会貢献活動
古物商許可証番号	岡山県公安委員会 第721090009755号

 ヒトを想うサービスを、この街で。
Honda Cars 倉敷東



中庄店

〒710-0003
岡山県倉敷市平田927-1
TEL 086-422-1300
FAX 086-422-9134



笹沖店

〒710-0842
岡山県倉敷市吉岡572
TEL 086-434-3800
FAX 086-434-3802



玉島店

〒710-0252
岡山県倉敷市玉島爪崎917-1
TEL 086-523-5700
FAX 086-526-8255

本 社 〒710-0003 岡山県倉敷市平田927-1 TEL 086-441-0366 FAX 086-422-9134