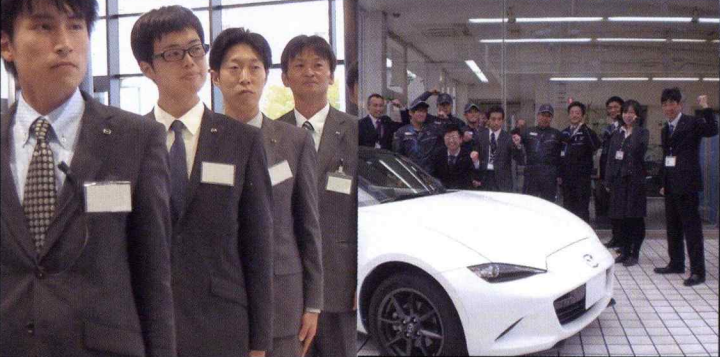




会社案内

Company Profile

関西マツダ



受付
 18.11.12
 キヤリアセンター

関西マツダは 挑戦するスタッフを応援します。

株式会社関西マツダ 代表取締役社長 佐伯 修

2020年にマツダ株式会社は創立100周年を迎えます。この記念すべき瞬間に向けて、マツダグループとしては、規模は小さくとも際立つONE&ONLYの存在感があり、社会から尊敬され、熱烈なファンに強く支持され、顧客に愛され続けるブランドを目指して活動しています。

関西マツダでは大阪府下全エリアを44拠点でカバーしながら

1 お客様がワクワクするような商談・提案

・熱く語り、運転が楽しいと感じていただく

2 お客様とのつながりを重視した営業・アフターサービス

・丁寧なアドバイス、ニーズにあった提案

3 働く環境の充実とチームワーク職場

・早く帰りシッカリ休み、研鑽教育重視

これら方針に則り、更には関西マツダの提供価値を前面に出し、関西マツダファンを増やす活動に取り組んでいます。

関西マツダは積極的に挑戦するスタッフを応援します。

なぜなら失敗を恐れ消極的な姿勢からは決して“成功は掴めない”からです。

果敢に高い目標へチャレンジを繰り返しましょう!

「失敗しても大丈夫! 関西マツダは挑戦するスタッフを応援します」

こんな関西マツダに興味を持たれた皆さん、

マツダ車の販売や整備を通じてお客様をワクワク笑顔にさせたいと感じた皆さん、

失敗を恐れず積極的に挑戦したいと思われた皆さん、

ぜひ関西マツダの門をたたいてみてください。

お待ちしております。

マツダの提供価値	P.4~5
関西マツダの提供価値	P.6~7
お客様活動	P.8~9
先輩の声	P.10~11
関西マツダの概要	P.12~13
キャリアプラン	P.14~15



Be a driver.

ドライバーとクルマの関係を、もっともっと深いものへと変えていく。

人とクルマが息を合わせる。

走る喜びを分かち合い、深い愛着を覚える。

ともに走り、ともに喜び、ともに生きていく。

クルマは単なる道具ではない。

私たちは、人とひとつになれるクルマをつくっている。

新世代クリーンディーゼル

新世代4WDシステム

SKYACTIV-D × i-ACTIV AWD

いつ、どんな状況でも、すべてのドライバーに「走る喜び」と安心をお届けしたい。

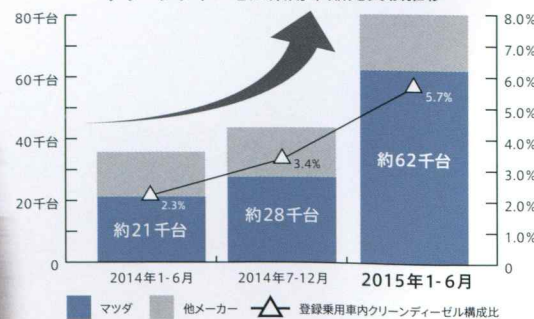
そんなマツダの思いから生まれたのが、新世代クリーンディーゼル「SKYACTIV-D」と「i-ACTIV AWD」のコンビネーションです。

燃費の良さや低・中速域の力強い走りに加え、CO2排出量の少なさなどにより、マツダのクリーンディーゼル国内シェアは、実に約78%にも上ります！

また、ドライバーが感じとれないほどのわずかなスリップも感知し、クルマ自身が積極的に駆動力配分を自動コントロールします。

今、日本でクリーンディーゼルエンジンが選ばれはじめています。
マツダのクリーンディーゼル
国内シェア **約78%**

クリーンディーゼル乗用車販売実績推移



This is Mazda Design. 鮮やかさと深みの両立
魂動デザイン × ソウルレッド

生命感を形にする。

クルマは単なる鉄の塊ではありません。それは「命あるもの」だとマツダは考えます。

チーターが疾走する生き活きとした姿、獲物に飛び掛る一瞬の躍動感。

そんな野生動物が持つ生命感溢れる美しさやかっこよさを止まっても、走っていても常に感じられるデザイン。

「クルマに命を与える」これが魂動デザインです。



この魂動デザインをさらに際立たせるのが「ソウルレッド」です。

相反する「鮮やかさ」と「深み」を高次元で両立させ、

かつてない質感の高い赤色を実現した画期的な塗装技術です。



マツダデザインについて



匠塗について

クルマづくりにかける想いやこだわりのブランド発信基地

マツダブランドスペース大阪

黒と赤に彩られた空間で、「魂動デザイン」や人馬一体の走り、人間中心の設計思想など、マツダのクルマづくりに込められたさまざまなメッセージを、関西マツダの専任スタッフが梅田スカイビルより発信します。

マツダブランドスペース大阪

住所：大阪市北区大淀中1丁目1-88

梅田スカイビル タワーイースト 1階

詳しくは株式会社関西マツダのホームページをご参照ください。
<http://www.kansai-mazda.co.jp/>



私たちが目指すのは

“カーコンシェルジュ”

マツダは東京オリンピックが開催される2020年には100周年を迎えます。

今、マツダの評価は、この100年の歴史の中で最も高まっていると言っても過言ではありません。

この評価の高いマツダ車をお客様にご提案するのが、私たち関西マツダの使命です。

私たちは自動車販売会社ではありませんが、マツダ車を販売することだけが

仕事ではありません。マツダ車を通じて、お客様のカーライフを

より豊かなものにできる高いレベルのマナーと接遇を持った、

言わば“カーコンシェルジュ”となり、

お客様に選ばれ続ける企業になることです。



関西マツダ 提供価値

販売「提供価値」

最高の「走る喜び」「環境性能」「安全性能」を
お客様にお届けします。

サービス「提供価値」

「初めてお乗り頂いたときの感動をいつまでも…」
関西マツダのサービスはサポートします。

これが、“カーコンシェルジュ”としての私たち関西マツダの提供価値です。



平日無料モニター & 社員休日モニター

クルマというのは、実際に「見て」「触って」「乗って」体感していただくことで、初めて商品の本当の良さが分かります。関西マツダは考えます。

関西マツダでは、普段の試乗では体感しきれないマツダ車の魅力を

1日掛けて存分に体感していただくため「平日無料モニター」を実施しています。

おかげさまで17,000名を超えるお客様の声をいただいています。

また、社員もマツダ車の良さを体感しておく必要があり、

定休日を利用して、「社員休日モニター」を実施しています。



新世代店舗

新世代店舗とは、マツダデザイン本部が監修し、一定のガイドラインの基に造られた店舗です。

マツダのクルマづくりのこだわりが凝縮された

「魂動デザイン」と「ソウルレッド」の魅力を最大限に引き出し、

照明の当たり具合に至るまで工夫し、街行く人々、ドライバーの方々にまで走行シーンを

イメージしていただけるよう“魅せる”ショールームに仕上がっています。

今後、数年をかけて全ての店舗を新しくしていく予定です。



人材育成・改革プロジェクト

どんなに商品・店舗がお客様から支持されていても、

会社を支える社員が生き生き働ける環境が整っていないと

お客様に「選ばれ続ける」ことはありません。

そこで2015年1月、『関西マツダ 改革プロジェクト』を立ち上げました。

年齢・性別・役職・職種などを問わず、関西マツダをより良くしていこうと

意欲ある社員が結集し、「働き方改革プロジェクト」「生き生きと働けるプロ

ジェクト」「女性プロジェクト」などが立ち上がり、活発な意見交換をしています。

2016年11月には、「関西マツダのありたい姿」をゼロから作り上げる

プロジェクトが220名を超える社員とともにキックオフしました。





販売スタッフの仕事

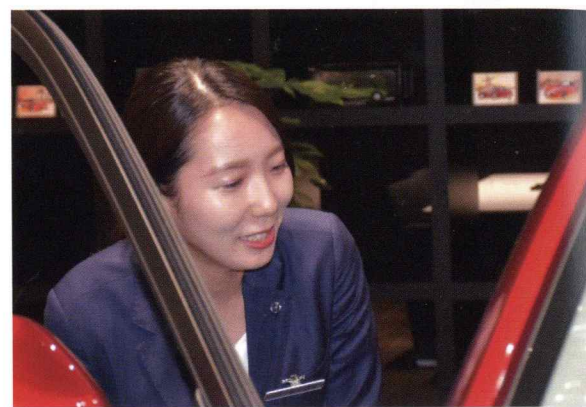
政井 麻里(2018年入社)
園田学園女子大学 人間教育学部卒

マツダが大好きで
どこのブランドよりも素敵だと思っています。

元々車が好きでした。しかしマツダの車には一切興味がなく就職活動をするにあたり、正直、候補にも挙がっていませんでした。そんな時、ドライブしているとマツダの新世代店舗が目に入ってきただけです。そこに立っていた女性を見てここで働きたいと思いました。私もそう思ってもらえるよう、姿勢や仕草一つ一つを意識しています。入社する前までは興味のなかったマツダですが、今ではマツダが大好きでどこのブランドよりも素敵だと思っています。運転する方、同乗する方すべての方の幸せを考えており、ここまでこだわって、車作りをしている所にはないと思っています。そんなマツダをたくさんの方に知ってもらいたいと思います。

先輩から
就職活動の
アドバイス

就職活動は周りが決まり始めると焦ってしまうと思いますが、焦る必要は全くありません。私も一度就職活動でつまづきましたが、今ではそのつまづきがあったからこそ、やりたい仕事をして、楽しいと思える仕事に出会うことができました。焦らずゆっくり、今を楽しんでください!息抜きも忘れずにランチや買い物などを一息ついてくださいね。



どう伝えれば安心して頂けるかを考えながら
お客様と向き合うようにしています。

通っていた専門学校でマツダの車が多かったことや、私が就職活動をし始めたときにCX-5など第6世代の車が発売されたり、マツダに興味はありましたが、決め手となったのは会社説明会でマツダについて真剣に話をしてくださったのがきっかけです。

先輩から
就職活動の
アドバイス

入社するにあたって様々な職種がありますが、どの仕事においても大切なことはコミュニケーション能力だと思っています。お客様と同じ職場で働くスタッフなど人と接する事は多くあります。分からない事を積極的に聞ける事や他人に分かりやすく話ができる事はとても大切なので、社会人になる前に敬語の使い方などを学んでおくことが役に立ちます。



サービススタッフの仕事

山田 博美(2014年入社)
阪和鳳自動車工業専門学校卒



お乗りいただくお車をご提案させていただける
責任感ある仕事です。

販売スタッフは様々な仕事がありますが、全て共通して言えることはお客様の最適なカーライフを送っていただくためのサポートをすることだと思います。いわばカーライフのコンサルタントのようなものです。お客様の大切な人生の時間の中で車に乗るといことは楽しい思い出にもなりますし、辛い思い出もあると思います。その時その時にお乗りいただくお車をご提案させていただける責任感ある仕事です。

先輩から
就職活動の
アドバイス

1年間とない就職活動の中でこの先の仕事を決めるということは難しいことごとだと思います。またやったことのないことに挑戦することは怖いことです。関西マツダはそんな恐れずに挑戦する人を支えてくれる会社でありそれをサポートしてくれる先輩方もいます。私自身様々な先輩方に支えていただいております。これからの就職活動ではいろんな人のアドバイスを聞いて話してみてください。必ず自分自身の力になります。

販売スタッフの仕事

五十嵐 達哉(2017年入社)
阪南大学 流通学部卒

大変ではありますがやりがいがあります!

入社して3年目の私のメインの仕事は、車検、点検を主に任せられています。最近では、用品の取り付けや簡単な故障探求なども任せられる様になりました。どの整備でもミスは、お客様の命にも関わる事ですので一つ一つ丁寧に確実に整備するように心掛けています。かつ、納車の時間も決まっております作業の効率も考えながら整備をしないといけないので、大変ではありますがやりがいがあります!

先輩から
就職活動の
アドバイス

学生の皆さんは、日々国家資格取得に向け勉強に動いていると思います!エンジン、シャシー、電気、法律と覚える事が多く大変だと思いますが、合格して終わりではありません!就職してからも、勉強する事が絶えないのは覚えている方がいいです!故障探求するにも、基礎知識が無いとまず出来ません!今の車に装備されている物は複雑な構成になっています。基礎知識をしっかりと理解し、覚えて、分からない事があれば放置せずしっかりと先生に教えてもらいましょう!!でも、勉強ばかりでもヘトヘトになるので遊ぶことも大事です!しっかりと自分の中で上手くスケジュールを組み立てる事が大切だと思います!就職活動で、様々な企業に訪問すると思いますが自分の将来に関わる事ですので、お話を真剣に聞き、自分が「ここがいい!」とはっきりと理由が言える企業に出会ってください!!

サービススタッフの仕事

長谷 雄太(2016年入社)
阪神自動車航空鉄道専門学校 自動車整備科卒





新車販売スタッフ

吉田 美咲(2017年入社)
阪南大学 流通学部卒

目標に向かって皆で頑張っていくところがこの会社の好きなのところです。

学生時代インターンシップで関西マツダに来ていました。その時から会社の雰囲気がいいなと思っており説明会などで、先輩方とたくさんお話する機会をつくって頂き、実際にこの会社で働きたい!チャレンジしたい!と思いこの会社を選びました。今の職場では気兼ねなく上司や先輩にいろんな事を相談できるので、すごく楽しく仕事できています。目標に向かって皆で頑張っていくところがこの会社の好きなのところです。

先輩から就職活動のアドバイス

自分がチャレンジしたいことを挑戦できる会社選びも必要になると思います。あと自分に合うか?という雰囲気も重要だと思います。私は一番にそこを考えて活動していました。色々な企業をみてたくさん足を運んで、その会社を知ることが大切だと思います。就活は大変だと思いますが、今しかないので精一杯楽しんでください!



新車販売スタッフ

鈴木 棕介(2016年入社)
大阪人間科学大学 こども福祉学科卒

とても楽しく仕事をしています。

私の父は他メーカーで働いております。元々は父の背中を見て車業界に入ろうと決めました。就職活動の際に父が勤めている会社と、父の勤めでマツダの2社を見ていました。正直初めはマツダに入る気は全くありませんでした。しかし、マツダの説明会に行き、車を見るとその洗礼されたデザインにとっても魅了されてしまいました。またそこで働いている社員の方たちがとても楽しそうに仕事をし、全員がマツダの車が大好きということが伝わってきました。説明会が終わり、試験を受け、無事に2社とも内定を頂いたのですが、正直マツダに行くことしか考えていませんでした。今ではこの会社に入って、とても楽しく仕事をしています。

先輩から就職活動のアドバイス

寿命平均年齢80歳、定年60歳だとすると約40年間。ほぼ人生の半分をこの就職活動で決めなければなりません。本当に「この会社で働きたい!」と思えるような会社に出会うまでは、時間の許す限りたくさん会社を見てください。そして後悔の無い会社を選んでください。

購入いただいた後を想像できるような説明ができるよう日々精進しています。

マツダという会社は、決して大きな自動車会社ではないですが、本当に走っていて楽しいクルマを作っています。それをお客様に伝えるための店舗作りや営業方法の改善やスタッフの育成をしている会社です。これらのような何か人や他の会社には負けないような強みを持っている会社です。クルマを作っている企業です。だからそのような部分にとっても魅力を感じています。

先輩から就職活動のアドバイス

就職をして、これから社会に出て働いていく時間はとても長いものです。それを数ヶ月で決めるのはとても大変だと思いますが一社でも多く足を運んで会社の雰囲気や特徴を掴んでください。それが必ず今後の為になりますので、焦らず自分のペースで努力し続けてください。



新車販売スタッフ

佃 翔太(2018年入社)
関西外国語大学 外国語学部卒

入社後しっかりと研修をしてもらえということも魅力の一つです。

私が関西マツダを選んだのは、働き方の改善であったり、コンプライアンスを遵守する姿勢、女性を率先して採用し、これから会社をあげて変化していこうという方針がすごく伝わったからです。また、全くと言って良いほど車の知識がない私に営業が出来るのか不安でしたが、入社後しっかりと研修をしてもらえということも魅力の一つです。研修の中で、様々な意見交換をし、本当に信頼できる同期が出来たこと、店舗に配属されてからは頼りになる先輩方が新人をバックアップしてくれるなど社員の方の人柄も関西マツダを選んだ理由です。

先輩から就職活動のアドバイス

私は、編入学をして大学の単位がかなり厳しかったので、就職活動を本格的に始めたのがとても遅かったです。周りは内定をもらっているのに焦り焦っていました。自分と同じように内定が決まっていない人は沢山いるんだし、入社してから後悔しないよう、焦るのはやめてじっくりその企業の雰囲気を見るようにしてみました。何事も焦りは禁物、頑張り過ぎも良くないです、美味しいもの食べてゆっくりする時間を作ってみてください。



新車販売スタッフ

藤岡 由未(2018年入社)
三重大学 人文学部卒



サービススタッフ

吉井 亜依(2017年入社)
阪和自動車工業専門学校卒

女性にとっても働きやすい環境が整っている。

私は就職活動で10社程の説明会に出向きました。その中で女性が活躍していると感じたのが関西マツダだけでした。整備士は男性が多く女性が活躍できる職場ではないと思っていましたが関西マツダは女性にとっても働きやすい環境が整っていると思えました。実際とても働きやすい周りの上司・先輩方も非常に親しみやすく親切で今では関西マツダに入社して良かったと思っています。

先輩から就職活動のアドバイス

就職活動はとても大変でしんどいのは分かります。でもその数ヶ月をサボってしまうと一生後悔すると思います。1社でも多くの会社を見て下さい。そして選択肢を増やして下さい。また第一印象はとても大切ですが大きな声で元気よく挨拶する事ともう一つは笑顔です!笑顔でいれば何でもうまくいくような気がします(笑)

INTERVIEW 採用担当からみなさんへ

求めるのは「誠実さ」「チームワーク」「学習意欲」

関西マツダの接客の基本は、「スタッフ全員でお客様をおもてなしする」です。

その原点となるのが、2010年から全国のマツダ販売会社に導入された「マツダ営業方式」です。これは、「お客様に選び続けていただく」という視点で営業活動を変革する取り組みのことです。どんなに個人の能力が高いスタッフが集まったとしても、それぞれの考え方がバラバラでは組織として大きな力は得られません。「スタッフ全員が共通の価値観を持つことにより組織は強くなる」と私たちは考えています。

そこで、私たち関西マツダが求める人物像は大きく3つあります。

まず1つ目は、「誠実さ」です。

誠実とは「真心を持って人や物事に対すること」とあります。お客様に真心を持つというのは、お客様のおっしゃっていることを全て叶えるではありません。お客様自身では気付いていない潜在ニーズまで導き出し、お客様のカーライフをより豊かにするためにご提案することで、「誠実さ」は伝わります。

2つ目は、「チームワーク」です。

お客様がショールームにいる時間を長く感じるか、短く感じるか、「もっと話を聞いてみたい」「またこのお店に来てみたい」と思っていたか、店舗全体でのチームワーク接客に尽きます。担当していないお客様であっても「点検をお待ちの間に新型車に乗ってみませんか?」「お飲み物のおかわりはいかがですか?」と一言掛けるだけでお客様からの印象は随分変わります。スタッフ全員が考え方を共有し、同じ方向に向かって一丸となって取り組むことで、組織は大きく成長します。

最後は「学習意欲」です。

自動車技術は日々進化しています。とりわけ、環境・安全に対する社会の関心は非常に高くなっています。「SKYACTIV TECHNOLOGY」をはじめ、他社では電気自動車や燃料電池車など新しい技術が登場し、自動ブレーキに代表される先進安全技術も普及しつつあります。これらの新技術を自社に限らず、自分なりに噛み砕き、お客様に分かりやすくお伝えしなければなりません。

私たちの仕事は単に車を販売するだけではありません。車検や法定点検をしなければなりませんし、故障や修理もあります。時にはお客様が事故に遭われることもあります。そんな時、お客様の立場に立って、「お客様のカーライフをサポートし、お客様のニーズに応じて提案する」のが私たち関西マツダの仕事です。ある意味とてもシンプルですが、非常に奥深い仕事です。20年、30年と長い付き合いになることも珍しくありません。

人と関わる仕事に興味がある皆さん!ぜひ一緒に、マツダの最新技術を駆使した車と新世代店舗、接客技術で“お客様に選び続けていただく”会社を作り上げましょう!

「関西マツダは挑戦するスタッフを応援します。」

関西マツダ本社 内装リニューアル

2016年8月、関西マツダ本社 3階・4階のリニューアル工事が完了いたしました。デスクや書棚はもちろん、全照明のLED化やエレベーターの更新工事、クロスやカーベットも新調し、大きくリフレッシュされました。新しい事務所で本社スタッフの気持ちもリフレッシュされました。順次、外壁や他のフロアも改装していきます。

本社ビルがこんなに綺麗になりました



商談ブース



エレベーターホール

綺麗な社内で心機一転!



電気がLEDになりました

カーベットもピッカピカ! 気分もリフレッシュ!

綺麗なオフィスで仕事もはかどります



大阪地区 全44拠点のネットワーク

北部エリア	東部エリア	大阪市内	南部エリア
池田店 池田市城南3-6-4	枚方店 枚方市甲斐田新町2-4	東淀川店 大阪市東淀川区豊里7-32-5	堺北店 堺市堺区戎島町4-31
箕面中央店 箕面市牧落5-5-18	寝屋川店 寝屋川市日新町21-17	歌島店 大阪市西淀川区野里3-1-4	新金岡店 堺市北区長管根町3001-1
箕面東店 箕面市牧落3-19-30	守口店 守口市八雲東町2-78-33	都島店 大阪市都島区高倉町2-8-1	鳳店 堺市西区鳳北町9-44
箕面西宿店 箕面市西宿1-5-14	門真店 門真市遠見町14-31	中環鶴見店 大阪市鶴見区安田2-5-19	百舌鳥店 堺市北区百舌鳥西町3-517
高槻北店 高槻市今城町16-5	東大阪店 東大阪市長田西4-4-28	阿波座店 大阪市西区江之子島1-9-15	松原店 松原市三宅西3-250-1
高槻東店 高槻市辻子3-8-1	瓢箪山店 東大阪市下六万寺町3-8-5	ナンバ店 大阪市浪速区桜川1-3-25	中環松原店 松原市岡6-3-27
茨木店 茨木市下穂積1-8-10	外環八尾店 八尾市弓削町南2-135	下寺町店 大阪市浪速区下寺1-6-5	高石店 高石市西取石5-2-30
摂津店 摂津市島上2-5-13		住之江店 大阪市住之江区新北島1-6-10	光明池店 和泉市伏屋町4-10-25
千里店 吹田市古江台6-1-3		平野店 大阪市平野区西脇1-1-6	
吹田店 吹田市泉町3-19-12			
豊中店 豊中市庄内宝町2-7-10			
			狭山店 大阪狭山市くみの木6-1049-1
			狭山ユーカーランド 大阪狭山市くみの木4-1343-1
			富田林店 富田林市昭和町2-1748-7
			岸和田店 岸和田市下松町1-1-6
			泉佐野店 泉佐野市南中安松1430
			泉南店 阪南市黒田328-1
			泉大津サービス工場 泉大津市我孫子117-1
			BPセンター
			守口BPセンター 守口市八雲東町2-78-33
			鳳BPセンター 堺市西区鳳北町9-494

会社概要

社名	株式会社関西マツダ
資本金	9億5千万円
株主	マツダ株式会社(出資比率100%)
従業員数	1,067名(平成30年3月末現在)
代表取締役社長	佐伯 修
本社所在地	大阪府大阪市浪速区桜川1丁目3番25号
店舗事業所	新車・中古車販売拠点 大阪府下44店舗
売上	360億8,900万円(平成30年3月実績)
事業内容	・マツダ製 新車販売・中古自動車販売(ユーカーランド) ・自動車の整備・車検・点検・钣金塗装 ・自動車賃貸業(レンタカー事業)・各種自動車部品及び用品販売 ・自動車保険等の損害保険代理店業務、生命保険の募集に関する業務

沿革

2003年 4月	大阪府下5つの販売会社が合併して誕生	2014年 1月	東大阪店 新装オープン
9月	光明池店 新規オープン	8月	枚方店 新装オープン
10月	第40回 マツダ全国サービス技術大会 5位入賞	9月	堺北店 新装オープン
2004年 10月	第41回 マツダ全国サービス技術大会 3位入賞	11月	第18回 ウォークアラウンドコンテスト近畿地区大会 新車の部 最優秀賞(優勝) 中古車の部 優秀賞(準優勝) 敢闘賞(3位)
2005年 5月	高槻北店 新装オープン	12月	第18回 ウォークアラウンドコンテスト全国大会 中古車の部 最優秀賞(優勝)
2006年 9月	茨木店 新装オープン	2015年 11月	第19回 ウォークアラウンドコンテスト近畿地区大会 新車の部 最優秀賞(優勝) 優秀賞(準優勝) 中古車の部 最優秀賞(優勝)
2006年 10月	鳳店 新装オープン	12月	第19回 ウォークアラウンドコンテスト全国大会 新車の部 敢闘賞(3位) 中古車の部 優秀賞(準優勝) 高槻東店(新世代店舗)グランドオープン
2007年 10月	第44回 マツダ全国サービス技術大会 5位入賞	2016年 2月	歌島店(新世代店舗)リニューアルオープン
10月	創立5周年記念社内旅行(~12月)	3月	住之江店(新世代店舗)グランドオープン
11月	箕面中央UCL 新規オープン	7月	外環八尾店(新世代店舗)リニューアルオープン
2008年 10月	第45回 マツダ全国サービス技術大会 優勝	11月	第20回 ウォークアラウンドコンテスト近畿地区大会 新車の部 最優秀賞(優勝) 中古車の部 最優秀賞(優勝)
12月	歌島店 新装オープン	12月	新金岡店(新世代店舗)グランドオープン
2010年 12月	高槻中央店 新規オープン	2017年 2月	平野店(新世代店舗)グランドオープン
2011年 6月	「エコアクション21」を8店舗が認証取得	7月	ナンバ店(新世代店舗)リニューアルオープン
2012年 6月	「エコアクション21」を20店舗が認証取得	7月	茨木店(新世代店舗)リニューアルオープン
10月	守口店 新装オープン	12月	松原店(新世代店舗)グランドオープン予定
2013年 2月	守口BPセンター 新装オープン	2018年	株式会社関西マツダ 創立15周年
6月	「エコアクション21」を全拠点が認証取得	4月	池田店(新世代店舗)グランドオープン
8月	泉佐野店 新装オープン ※初の太陽光発電設備、 フリーアドレスオフィスを導入	7月	阿波座店(新世代店舗)リニューアルオープン
9月	豊中店整備工場 新装オープン	11月	都島店(新世代店舗)グランドオープン予定
10月	創立10周年記念社内旅行(~12月)	2020年	マツダ株式会社 創立100周年

※マツダ全国サービス技術大会、ウォークアラウンドコンテストについては、P.15をご覧ください



スタッフのチームワークと 価値観の共有で組織力UP

私たちはお客様へのサービス向上を目的に、「感動活動」という話し合いを毎週必ず行っています。
“お客様に選び続けていただく”ために、目標や成績にばかり捕われずチームワークを大切にしています。
スタッフ全員が同じ想いを共有し、一丸となって取り組むことで更なる成長を目指します！



人材育成・研修制度

新技術や多様化するお客様のニーズに対応するため、数多くの研修を取り入れています。
また、社内情報サイトではキャリアプラン・職能要件を公開し、全社員に周知しています。
関西マツダに入社された皆様には、新人研修として2ヶ月間本社研修を行ないます。
社会人としての基本的な知識やマナー、関西マツダの取り組みや考え方などを営業職・整備職合同で研修し、その後職種別に分かれてより実践的な基礎知識・技術を習得していただきます。



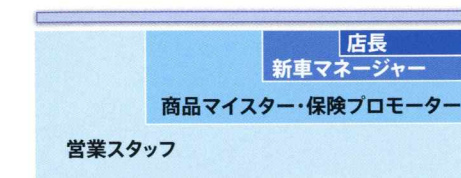
■ キャリアプラン

営業職

新車マネージャー
店長を補佐し、販売部門をマネジメント

保険プロモーター
保険部門の店舗促進担当者

商品マイスター
銘柄を問わず、商品知識のスペシャリスト

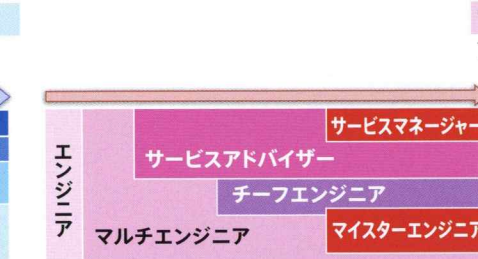


◆取得資格: 査定士、保険募集人資格

整備職

サービスマネージャー
店長を補佐し、整備部門をマネジメント

サービスアドバイザー
整備受付や整備内容の説明やアドバイス



◆取得資格: マツダ資格、検査員、国家一級整備士

マイスターエンジニア
各種資格を保有し、チーフエンジニアを育成

チーフエンジニア
新技術や高度な整備ができ、エンジニアを育成

マルチエンジニア
アドバイザーと連携し、問診や説明などのお客様対応

それぞれの職種で
知識・経験を積み、
能力に応じて
次のステップに
進んでいただきます。



■ 大会・表彰制度

関西マツダは、研修によって研鑽・育成された成果を発揮する各大会に参加しています。

- ・ウォークアラウンドコンテスト
営業スタッフの商品知識習得と接客技術向上を目的としたロールプレイングコンテスト。
- ・マツダ全国サービス技術大会
サービススタッフの知識・技術の向上を目的とした技術大会。
- ・マツダサービス技術ユース大会
入社3年目までの若手スタッフの大会。モチベーションアップも目的の一つ。

毎年行なわれる「マツダウィナーズ」では、全国のマツダ販売会社から成績優秀者が集まり、メーカーを挙げて表彰されており、関西マツダからも毎年多数のスタッフを選出されています。

また、関西マツダでは独自に「関西マツダウィナーズ」制度を設け、3カ月毎に優れた成績を上げた店舗やスタッフを表彰しています。
そして、成績だけでなく、お客様視点や会社の政策・方針に沿った模範となるスタッフを賞賛する「社内賞賛制度」なども設けています。



■ エコへの取り組み

関西マツダは、マツダ販売会社のリーディングカンパニーとして、自動車産業に携わる企業の使命として、省エネ・省資源・廃棄物削減に主体的に取り組んでおります。

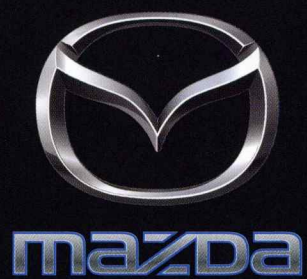
その一環として、平成22年8月よりエコアクション21の活動を開始し、平成25年6月には全ての店舗・工場が認証取得をしています。

今後も関西マツダは大阪の企業の一員として、商行為にとどまらず、お客様とともに地域社会への貢献に積極的に取り組んでいきたいと考えております。



エコアクション21
認証・登録番号0007169





関西マツダ

〒556-0022 大阪市浪速区桜川1丁目3番25号
<http://www.kansai-mazda.co.jp>

