



NETZ DO IT!

さあやろう!

NETZ TOYOTA HIROSHIMA
RECRUIT GUIDE

ネットトヨタ広島

私たちは、
クルマという「夢」を
お届けしています。

COMPANY

クルマという「夢」をお届けする企業としての責任と誇りを大切に、
世代を超えて支持される企業となるよう、挑戦を続けています。

事業内容

新車の販売

損害保険代理店業務

自動車の修理・車検
点検・一般整備

生命保険の募集に関する業務

自動車部品及び用品販売

ヤマト運輸
宅配サービスの窓口

コンパクトカーからミニバン、話題のハイブリッドカーまで人気のトヨタ全車[※]を取り扱っています。

※一部車種を除く



(2020年12月1日時点)

当社の魅力

事業優位性



長年の積み重ねにより業績は安定、
お客様を大切にする仕組みに

1967年に設立した当社は、永くこの広島の地に根付いてきました。長年積み重ねてきた強固な顧客地盤が、安定業績と販売台数の確保を実現。さらにお客様に親しんでいただくため、ラジオやTV・タウン誌とタッグを組み、アーティストのLIVEを行ったり、独自のテレビ番組も放送。様々なイベントを通して、当社のブランドコンセプトでもある「いい未来」を表現すると共に、「ネットトヨタ広島」を浸透させています。

社風・風土



和気あいあいとした環境から
自然に生まれる、信頼関係と地元貢献

当社は地元である広島を大切にしています。地元の人々との距離を近くすることに労を惜みず、しっかり愛をお返ししたい。そんな想いを毎年積み重ねていくことで、自然に地元貢献ができると考えています。それは、和気あいあいと仕事ができる環境だからこそ。ショールームもゆっくりお客様との会話を楽しめる雰囲気です。仲間やお客様との信頼関係が、雰囲気の良いお店作りにもつながっています。

採用方針



減点方式の採用は一切なし、
お互いをしっかり理解しよう!

減点方式の採用は一切ありません。まずは、しっかりネットトヨタ広島を知っていただくことからスタートします。クルマを販売するだけでなく、その後もクルマを通じてお客様と人生を共有していく。これをしっかり理解した皆さんにご応募いただいた後、魅力を伺い引き出していきます。緊張せず、しっかりお互いお話ができればと思っていますので、肩の力を抜いてお越しください。

奨学金制度

ネットトヨタ広島が、入社後の奨学金返済を支援します!

安心して働けるよう、返還不要のサポート制度を整えています。

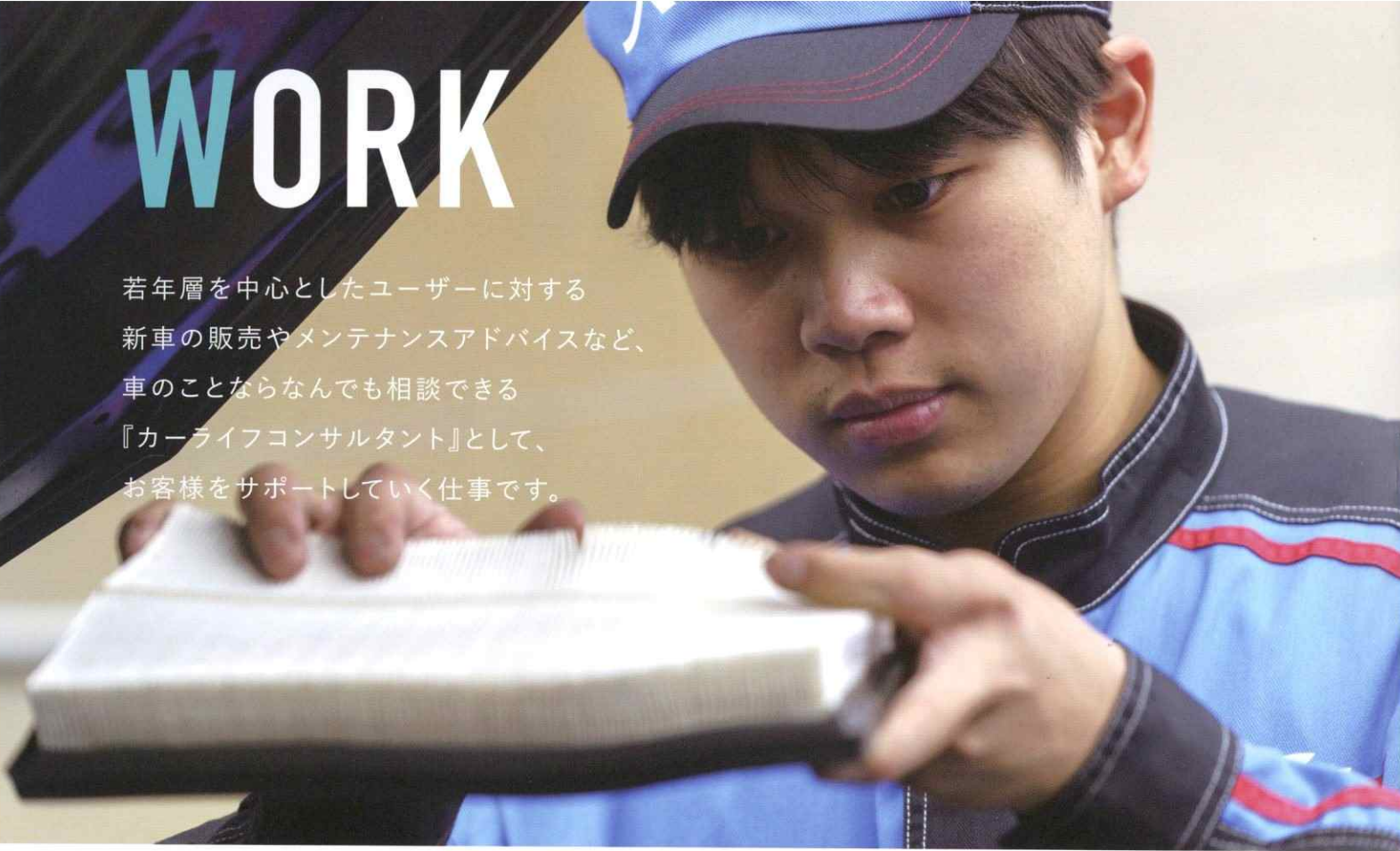
奨学金返済制度の概要

対象者	営業職/エンジニア職 大学・大学院・短期大学・高等専門学校・専修学校卒業者の 新卒入社かつ奨学金返済義務者
支給方法	奨学金返済支援手当として、給与に上乗せして支給
支給額	15,000円/月
支給期間	入社4ヶ月から5年間(60ヶ月)
支給上限	上限90万円
対象奨学金	(独)日本学生支援機構及びその他奨学金



WORK

若年層を中心としたユーザーに対する
新車の販売やメンテナンスアドバイスなど、
車のことならなんでも相談できる
『カーライフコンサルタント』として、
お客様をサポートしていく仕事です。



サービスエンジニアの仕事に必要なものは？

エンジニアの仕事は、クルマの整備やメンテナンスといったアフターサービスを通じて、お客様の安全・安心で快適なカーライフを支える仕事です。はじめは専門知識が豊富でなくても構いません。知識や技術は後から身につけることが可能なため、クルマが好きで整備をやりたいという気持ちがあれば大丈夫です。また、大切なクルマをお預かりするため、責任感を持って仕事に臨むことが重要になります。お客様と接する機会もたくさんありますので、柔軟にコミュニケーションが取れる力も必要です。

社員教育[技術ステップ教育と検定制度]

	トヨタサービス技術検定	国家資格
6年次以上	1級研修会 ●1級実力確認試験 ●1級エンジニアの更なる技術力の向上 ●新機構・新技術の習得	1級 国家1級整備士
5年次	第4ステップ教育(PART2) ●自動車の総合診断要領 ●故障診断の応用技術	1級検定本試験合格
4年次	第4ステップ教育(PART1) ●故障診断の基礎知識、考え方 ●不具合に対するお客様への問診要領	1級検定選抜試験合格
3年次	第3ステップ教育 ●複雑な装置の構造、作動 ●各装置の点検、修理要領 ●お客様へのアドバイス要領	2級検定試験合格 2級 自動車検査員
2年次	第2ステップ教育 ●代表的な装置の構造、作動 ●オーバーホール作業要領 ●簡単な装置の車上点検要領	3級検定試験合格 3級
1年次	第1ステップ教育 ●自動車の機能と各構成装置 ●各装置の役割と簡単な構造 ●業務を遂行するための必要最低限の知識、技術 (基本マナー・エチケット、安全・基本作業、定形作業要領、4S)	4級検定試験合格 4級 国家2級整備士

サービスエンジニアの1日の流れ

- 9:00 出社・清掃**
出社後は開店準備の他、当日作業の確認、工場や工具の清掃などお客様をお迎えできるよう準備します。
- 9:20 朝礼**
全体朝礼で実績報告や、メーカーからの連絡事項などをスタッフ間で共有します。
- サービススタッフ朝礼**
トヨタサービス基本7項目をサービススタッフ間で確認し、安全作業とお客様対応の徹底に努めます。
- 9:30 開店・午前の作業開始**
来店されるお客様の整備及び作業説明、アドバイスを行います。お客様の命を預かるクルマだけに細心の注意を払っての作業が必要です。また、営業スタッフとお客様のクルマの状態を共有します。
- 12:00 昼食**
同僚と食事をしながら、午後からの作業に備えます。
- 13:00 午後の作業開始**
午前引き続き、来店されるお客様の整備及び作業説明、アドバイスを行います。作業結果をお客様にわかりやすく説明し、オススメの商品のご提案も合わせてしています。また、快適にクルマを使用いただけるよう、メンテナンスアドバイスも行っています。
- 17:30 お客様へのフォロー**
車検や点検の時期が近いお客様に対して電話でご案内します。営業スタッフと連携して遅れの無いよう、確実にフォローをしています。また、入庫していたお客様に入庫のお礼や、調子伺いも行っています。
- 18:00 片付け・準備**
作業の片付けや工場を清掃し、翌日の作業準備を行います。
- 退社**
業務終了です。今日も一日お疲れ様でした。

※整備内容、お客様との都合により残業することがあります。



営業スタッフの1日の流れ

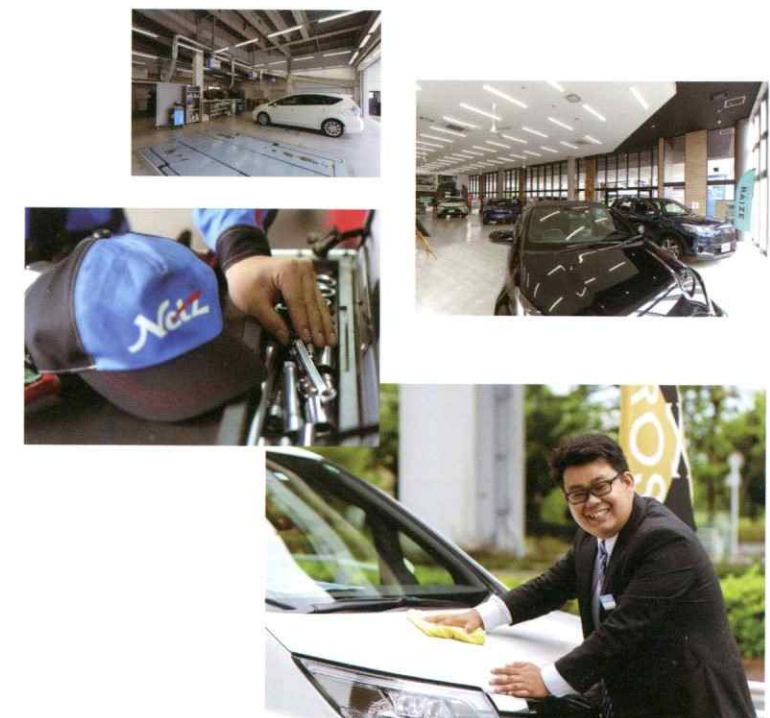
- 9:00 出社・清掃**
出社後は開店準備の他、展示車・試乗車の洗車、店舗周辺の清掃などお客様をお迎えできるよう準備します。
- 9:20 朝礼**
全体朝礼で実績報告や、メーカーからの連絡事項などをスタッフ間で共有します。
- 営業スタッフミーティング**
ミーティングを行い、その日の予定等を報告します。スタッフ間で情報を共有することで、突発的な来客等にも対応できます。
- 9:30 店頭対応・訪問活動・商談**
午前中は入庫受付や新車商談など、多くのお客様が来店されます。また、お客様のお宅へ促進活動の他、官公庁への書類の申請や受取などの業務も行います。
- 12:00 昼食**
同僚と食事をしながら、午後からの予定に備えます。
- 13:00 店頭対応・訪問活動・商談**
来店されるお客様の対応や商談、お客様のお宅に訪問活動を行います。スタッフ間で対応シフトを決めているため、店舗が空になることはありません。
- 17:00 TELコール・書類作成**
TELコールでその日に会えなかったお客様へ、来店誘致や入庫の促進を行います。また、申請書類や登録書類などの書類作成も行っています。
- 18:00 1日の締め・報告・準備**
本日の活動結果を上記に報告し、翌日の準備を行います。
- 退社**
業務終了です。今日も一日お疲れ様でした。

※お客様への訪問や商談等により残業することがあります。



営業スタッフの仕事に必要なものは？

営業スタッフの業務は、お客様の信頼を得て、満足していただけるサービスを提供することです。どの企業でも同じかもしれませんが、仕事に臨む姿勢として、会社や上司からの指示を待つ「受け身」ではなく、自分で考え行動する「能動性」が必要です。「能動性」のある社員は自ら考え行動し、創意工夫が出来ます。「商品知識」や「対応能力」は必要不可欠ですが、日々の活動の中で必要なことを自主的に吸収しようとする意欲が重要です。また、実際にそれを活用しようとする行動力のある人は、自然と成長しています。



INTERVIEW

ネットトヨタ広島には、
信念を持って働いている社員が集まっています。
インタビューを通じて、入社の手や
仕事への取り組み方など、
それぞれの想いをお届けします。



INTERVIEW 01

**店長として責任を持って
店づくりに取り組みたい**

佛原 和昭
廿日市店 / 店長
2007年入社(広島修道大学卒)

▶これが私の仕事

持っている知識やスキルを、
スタッフに伝えられるように

新車販売、車検・点検等のメンテナンス、保険業務など、自動車を通して個人・法人のお客様とお付き合いさせていただいております。また、店長として店舗運営を行う中で、営業スタッフ、サービスエンジニアへ教育指導を行っています。特に若手営業スタッフとは一緒にお客様への接客を行うなど、自分の持っている知識、スキルを伝えられるよう心掛けながら、日々仕事しております。

▶自分の描く将来のビジョンは？

地域に支えられて愛される、
そんな店づくりを実現したい

自動車の販売店は、地域の方に支えられて初めて店舗経営が成り立つと考えています。私を含め店舗全体で地域に愛され、ご利用いただける店舗を目指し、その責任者になることができれば幸いです。



INTERVIEW 02

**努力は必ず実を結ぶ
大きく目標を持って前進**



森兼 将太
五日市店 / 営業スタッフリーダー
2019年入社(北九州市立大学卒)

▶仕事でやりがいを感じるのはどんなときですか？

問題に寄り添い提案した結果、
お客様に信頼される喜び

お客様の話を伺い、抱えている課題の解決策としてクルマのご提案をさせていただきますので、お客様から信頼されているかがとても大切になってきます。その中で「あなたからクルマを買いたい」と言ってくれただけで、涙が出るほど嬉しいです。

▶目標や叶えたい未来は？

思い描くリーダーを目指し、
日々の仕事に奮闘中

営業として今よりステップアップするために、CSL(チーフスタッフリーダー)になることを目標にしています。まだまだ、現状では実績も接客対応も足りていないところが多いので、日々の仕事や経験をしっかりと積み重ね、自身の理想とするCSLを目指したいです。

▶これが私の仕事

クルマの不具合を診断して修理、
若手エンジニアへの指導も

クルマの点検・車検はもちろんのこと、不具合などに関しても診断し、修理するのが基本的な業務です。
また、エンジニアスタッフリーダーとして、若いエンジニアの仕事状況を確認してフォローしたり、指導したりということも行っています。

▶入社してどのような部分に成長を感じましたか？

後輩の見本となるべく、
自ら率先して取り組む

最初はお客様と上手く話せませんでしたが、今では雑談をする余裕も生まれるようになりました。また、以前は指示された仕事をこなすという感覚が強かったのですが、年数を重ねた今は、後輩の見本となるよう自分から率先して仕事をしています。

INTERVIEW 04

**自分が修理や整備した車に
より満足してもらえるように**



笹部 祐希
戸坂店 / エンジニアスタッフリーダー
2009年入社(広島高等技術専門学校卒)

INTERVIEW 03

**お客様に信頼してもらい
何でも相談できる存在に**



山本 恵利加
広島店 / 営業スタッフ
2020年入社(北九州市立大学卒)

▶私がネットトヨタ広島を選んだ理由

女性営業スタッフの姿に感銘、
心強い奨学金制度も後押し

店舗見学をしたときに対応してくれた女性の営業の方の雰囲気がとても良くて。その時、こんなふうにも明るくハキハキとした対応のできる営業スタッフになりたいなと思いました。また、奨学金制度を利用しているのですが、新社会人で不安も多い中、サポートしてもらえる制度があるのは大変心強かったです。

▶職場の雰囲気はどうですか？

明るく優しい先輩に恵まれ、
楽しく仕事が出来ています

実際に入社してからも、上司や先輩は優しく明るい方が多く、とても良い雰囲気の中で仕事が出来ています。お客様にクルマのことだったらなんでも安心して相談してもらえるような営業スタッフを目指して、これからも先輩に教わりながら頑張りたいです。

▶私がネットトヨタ広島を選んだ理由

世界中で信頼される、
トヨタ車に関わる仕事を

クルマに携わる仕事を探していて、ネットトヨタ広島の求人票が目にとまりました。多くの人に愛されているトヨタ車に関わりたと思ったのが、希望した理由です。店舗には同じ学校の先輩もおり、分からないことを質問しやすい環境も有難いです。

▶成長するためにどんな挑戦をしていますか？

新しいことに挑戦する、
姿勢を常に忘れずに

やったことのない作業にも、自分から率先して取り組むようにしています。教えてもらいながらも、失敗を恐れず日々新しいことにチャレンジしています。また、今後はエンジニアとしての知識を活かし、営業スタッフも経験してみたいです。

INTERVIEW 05

**積極的に新しい仕事に挑戦
スキルアップを目指して**



山根 英心
安古市店 / サービスエンジニア
2020年入社(可部高等学校卒)



法人名	ネットヨタ広島株式会社
本社所在地	〒733-8558 広島県広島市西区南観音5丁目16-7
電話番号	082-503-1120
設立	1967(昭和42)年11月29日
資本金	5,000万円
代表者	代表取締役社長 奥原 賢次郎
売上高	207億1300万円(令和3年3月期)
事業内容	自動車販売及び修理、自動車部品・用品販売、 損害保険代理店業務及び生命保険の募集に関する業務、 情報通信機器販売代理店業務 ヤマト運輸宅配サービスの窓口
関連企業	株式会社アビスタ、株式会社ジェームス広島 株式会社エイ・ティ・シー、広島レンタカー株式会社 ウェルビー広島株式会社(順不同)
店舗	広島店 五日市店 廿日市店 広島東店 海田店 安古市店 祇園店 可部店 三次店 戸坂店 呉店 東広島店 三原店 尾道店 福山店 福山東店 神辺店

【お問い合わせ先】

採用グループ:長峯・三保 サービススタッフに関するお問い合わせ/サービス部:廣田

電話:082-503-1120(採用直通) Eメール:nh-sai05@netz-hiroshima.co.jp(採用専用)

ネットヨタ広島

<https://www.netz-hiroshima.jp>

詳しくは
HPをチェック!

