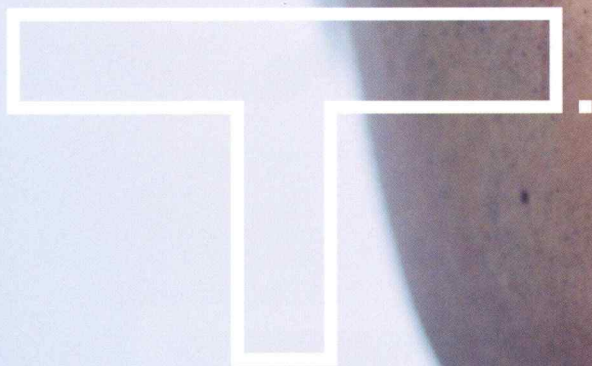


CHALLENGE
FOR



島根トヨタグループ
トヨタカローラ鳥取
会社案内

SHIMANE TOYOTA GROUP
TOYOTA COROLLA TOTTORI
COMPANY PROFILE



SHIMANE TOYOTA GROUP / TOYOTA COROLLA TOTTORI

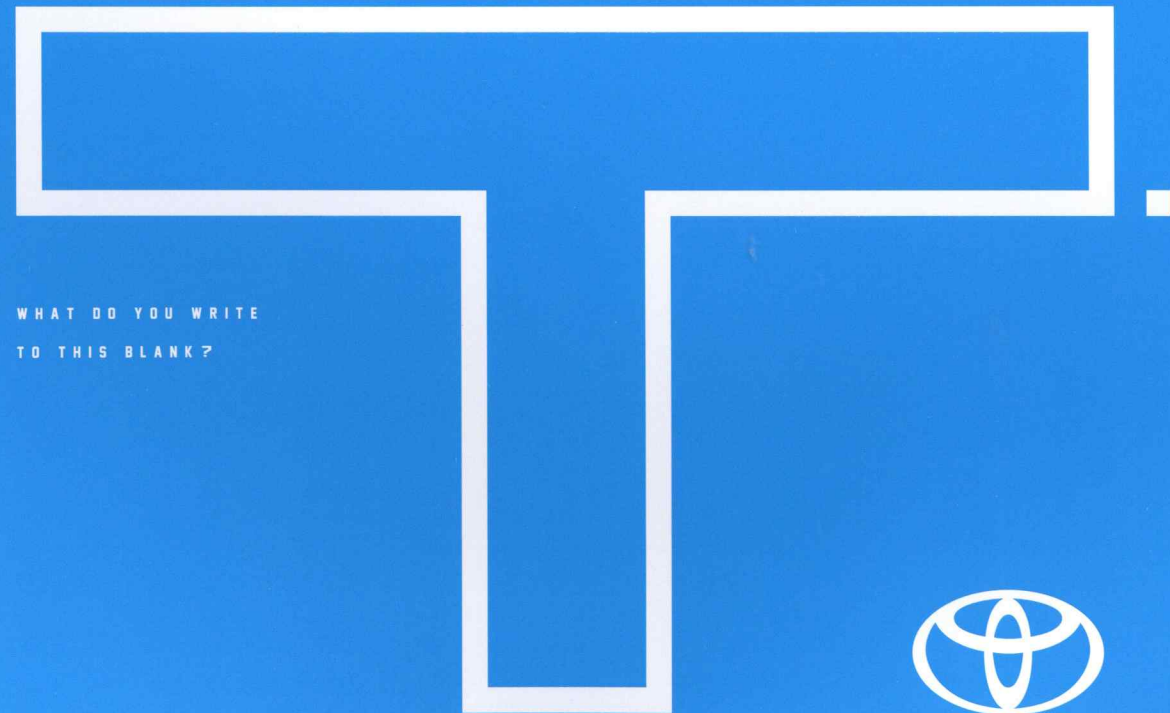
SHIMANE TOYOTA / TOYOTA COROLLA SHIMANE / NETZ TOYOTA SHIMANE / LEXUS MATSUE / TOYOTA COROLLA TOTTORI



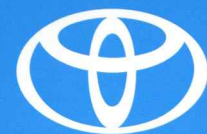
「人生の岐路」。あなたは今、分かれ道に立っています。これからどの道に進むかはあなた次第。しかし迷う事はありません。どちらに進んだとしても、そこからの道筋はこれまでと同じように、あなた自身がつくるのですから。さあ、スタートの時です。志を高く持ち、思い描くあなたの一步を踏み出しましょう。失敗しても立ち上がればいい！それが「挑戦」という楽しさなのです。

CHALLENGE FOR

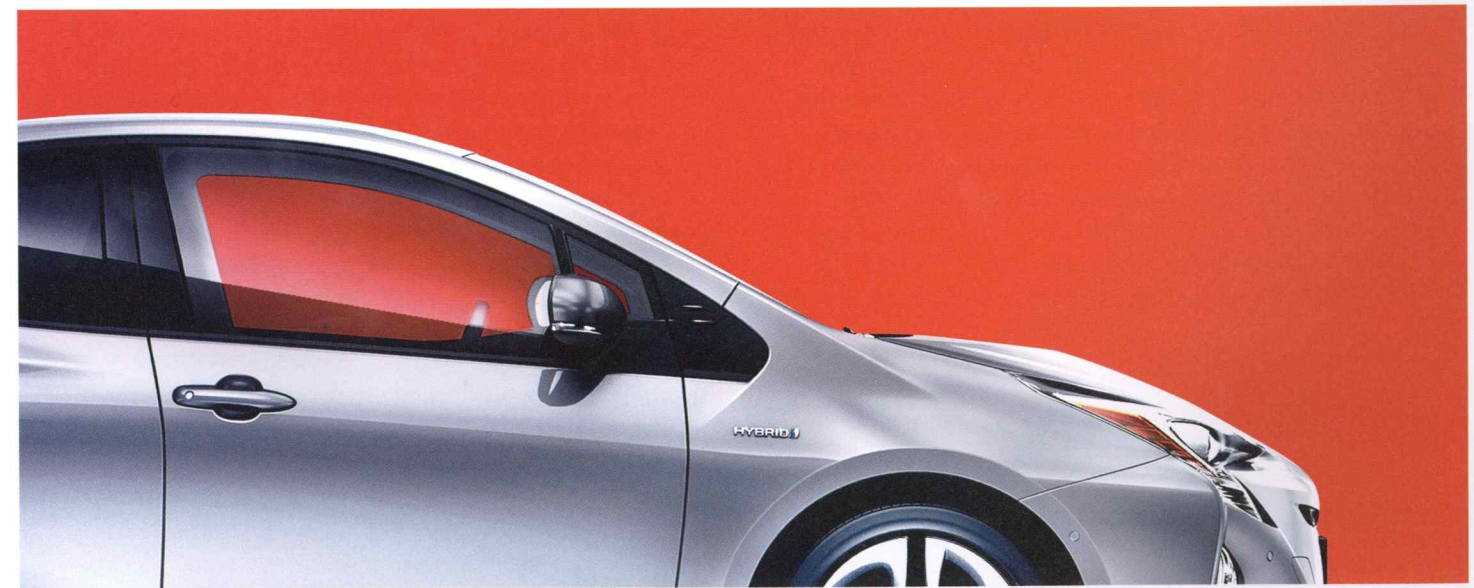
あなたはこの空欄に
何と書きますか？



WHAT DO YOU WRITE
TO THIS BLANK?



クルマでつながる
人の想い。



4 DIVISION

4つの業務

「トヨタ＝信頼」をベースに、
4つの業務がチームとなりお客様をサポートします。



1 営業 SALESPERSON

お客様と出会い、
良い関係を築くことで
自分の「成長」へ繋げる。

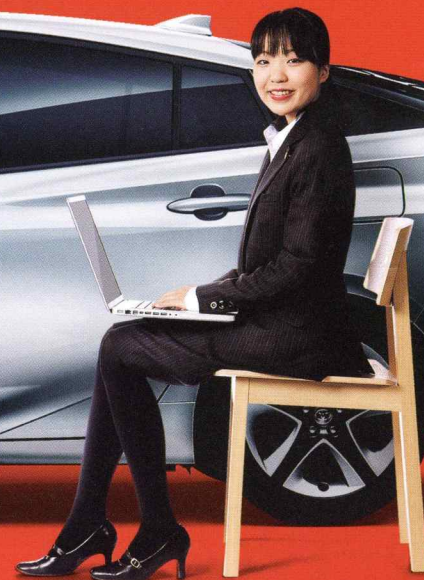
多様なお客様の要望をお聞きし、最適な車を提案する為には「お客様との関係づくり・信頼づくり」がとても大切になります。車は高額商品であり、生活に密着したものであるからこそ、お客様一人一人のライフスタイルに合った車を提案していきます。『自分は口下手だから営業職に不向きかも…』と思っている人もいるかもしれませんが、お客様にもさまざまな方がおられるように、営業スタッフにもさまざまな個性があって良いのです。最初はお客様とのコミュニケーションに緊張するかもしれませんが、「人と人のお付き合いをする」ことからはじめ、少しずつ信頼を、そして絆を深めていきましょう。その先に「あなたから車を買って良かった」など、お客様からの嬉しい言葉が待っています。



2 フロアスタッフ FLOOR STAFF

お客様をおもてなす
店舗の窓口として
居心地のよい店づくりを行う。

ご来店いただいたお客様への接客対応がメインとなる「店舗の窓口」にあたります。お客様のご要望をお聞きし、営業やサービスエンジニアに引き継ぐ役目や、新車販売に関する車両説明から、商談、整備・点検にいられたお客様への受付、お車の引き渡しなど、営業さながらの仕事まで、店舗業務の一連に関わる業務をこなすこともあります。また、季節に合わせたショールームの装飾や新車販売時のレイアウトの提案など、より良い店舗づくりを行っています。男性の人数が多い職場ですが、フロアスタッフは女性が多く、女性の細やかな気配りや心配りで店舗にいらっしゃったお客様をお出迎えています。



3 一般事務 CLERICAL POSITION

幅広いスキルを生かせる
店舗運営に重要な
縁の下の力持ち。

オフィスワークの中で一番必要とされる「縁の下の力持ち」である一般事務は、電話や来客の対応から車両登録などの書類の作成、挨拶文やDMなどの文書作成、データ入力、また経理業務や庶務業務まで各店舗に応じた業務内容となります。そのために、パソコンの基本操作は必須であり、他に臨機応変に対応できる能力や、細かい作業をテキパキとこなすこと、またコミュニケーション力があるなど、とても幅広いスキルが必要となります。事務職の仕事は単調な作業が多いと思われるがちですが、電話応対やお客様と直接お会いして話をする機会も多くあります。店舗の運営を円滑にするために重要なポジションです。



4 サービスエンジニア SERVICE ENGINEER

プロのカードクターとして
最新技術の車とともに
技術を磨き成長していく。

お客様の安全で快適なカーライフのために、アフターサポートの点検や修理、車検などのサービスエンジニア業務はとても重要です。エンジニアはプロのカードクターとして、車の新機能とともに技能・技術に関しても日々成長することが必要となります。トヨタでは自動車の基本から総合判断まで、技術・知識に応じていく教育として「トヨタサービス技術検定」と、カーライフ全般の相談に対応できる人材を育てる「トヨタサービス業務認定」があります。また、店舗では先輩とペアとなり仕事をすることで技術の習得と、1人で悩まずチームとして仕事に向き合う充実感が味わえ、より良いサービスをお客様に提供することができます。





一日のスケジュール

START

朝礼前

掃除、試乗車の手入れや準備などを行う。その日の予定の確認をする。



9:30

朝礼、営業開始

書類を回収したり、雑務を午前中に片付ける。ほか、車の引き取りなども。



12:30

法人のお客様へ訪問

昼休みの時間に法人のお客様へパンフレットを届ける。また、車を試乗してもらう。



13:30

午後の営業開始

昼に法人回りをするため、遅い昼食になることも。夕方にはお客様宅へお伺いする。



18:30 終礼

一週間の流れ

TUE 週始めミーティングで週間予定をチェック(当番制で休日の時も)

WED お客様へ点検や新車情報のご案内

THU お客様宅訪問・DM郵送

FRI イベントの準備(展示車・試乗車のチェック)

SAT 展示会や納車で来店されたお客様への対応や点検・整備などでお見えになったお客様へのフォローなど

SUN

MON 定休日



高校まで野球部、そして大学では硬式テニスをはじめました。スポーツが好きで、両方ともぼちぼち...ですが、続けています。テニスは個人プレイということもあり、大会にも出ています。

MY CHALLENGE 私の挑戦

オン(仕事)とオフ(プライベート)の切り替えをしています。娘が生まれたので、帰宅すると一緒にお風呂に入ったりして、家族と過ごす時間を大切にしています!

営業

SALESPERSON

トヨタカローラ島根 松江店/販売課

石原 裕太郎 Yutaro Ishihara

自分で考え行動する!

仕事をする上で、毎日が同じ事の繰り返しにならないように心がけています。日々、ダラダラと過ごすのではなく、小さなことでも自分なりに考えて行動することで仕事が毎日新鮮に思え、モチベーションの向上にも繋がります。営業はお客様と直接接する仕事なので、心と体の自己管理をしっかり行い、より良い対応をするようにしています。

営業スタイルを見つける。

営業という仕事は人それぞれのやり方があると思います。またお客様の生活スタイル、家族構成、年齢など様々なので、コミュニケーションをしっかりととり、とにかく「信頼をつかむ!」ことを第一に考え、親しい関係になれるよう接しています。信頼ができた上で、お客様の要望をまとめ、喜んでいただけたときが一番嬉しいです。



一日のスケジュール

START

朝礼前

まずはショールームの清掃や整理整頓。お客様をお迎えするための開店の準備をする。



9:30

朝礼、営業開始

1日の予定を確認。来店されたお客様の接客や外回り営業へ出かける。



12:30

昼休憩

母親手づくりのお弁当でランチ。また昼休みの時間に会社の訪問などを行うことも。



13:30

午後の営業開始

外回り営業。また週末に開催するイベントの準備やDMの郵送作業なども。



18:30 終礼

一週間の流れ

TUE 週始めミーティング。自分の行動予定を立てる。(当番制で休日の時も)

WED お客様へ新商品や点検のご案内

THU お客様宅訪問・DM郵送

FRI イベントの準備(ショールームの装飾など)

SAT 点検などで店舗にお見えになったお客様への対応やイベントの接客など

SUN

MON 定休日



雑貨店めぐりが好きで、大学時代からかわいいマスキングテープを集めています。パステルカラーのデコレーションや写真を貼る時に使ったりしています。

営業

SALESPERSON

島根トヨタ自動車 松江店/販売課

立石 典子 Noriko Tateishi

丁寧で素早い対応を。

入社してすぐ教わったことは「お客様を待たせない」ことでした。今でも素早く対応することを一番に考えて行動しています。また、丁寧な接客をするために、言葉づかいや身の振る舞いなどを特に気をつけるようにしています。入社して2年、ようやく仕事に慣れてきましたが、まだまだ分からないことが多く、先輩に教わりながら勉強している最中です!

小さな達成、大きな喜び。

弊社は車から携帯電話など様々な商品を取り扱っています。それらの商品知識がないお客様に説明ができないので、仕事をこなしながら日々、勉強しています。その中でも、車のメンテナンスやお客様にお勧めした商品の提案が通ると、小さな売上ですが達成感があり次の仕事のステップアップになります。小さなことからコツコツと頑張っています!

MY CHALLENGE 私の挑戦

マラソンをしたい!そして、大会に出場したい!と思っています。学生時代はバドミントンをしていましたが、今は体力が落ちてしまいました…。まずランニングから始めたいです。





営業 SALESPERSON

島根トヨタ自動車 松江店/販売課

中村 和明 Kazuaki Nakamura

明るく元気に! 自分流の営業術。

入社して6年目になります。自分が担当しているお客様は優しい方が多く、中には「中村さんに任せるから!」と言ってくださる方もおられ、とても嬉しいです。新人の頃は、外回りの飛び込み訪問を行っていましたが、名刺を受け取ってもらえないこともありましたが、しかし訪問の回数を重ねることで距離が縮まり親しくなり、車の購入に繋がったときの喜びはひとしおでした! 基本的に外回りは仕事の話や売り込みはせず、パンフレットを持って行き、顔を合わせる程度。いかに多く通うかがポイントだと思っています。自分流の営業方法を展開しています。



営業 SALESPERSON

ネットトヨタ島根 雲南店/販売課

仲井 隆介 Ryusuke Nakai

信頼をつかんで向上心アップ!

生まれ育った雲南で営業をしています。外回りをしていて知り合いに会う事も多く、田舎ならではの「お茶時間」にハマるとお客様宅に居座ることも多々あります。ですがそんな時にも笑顔、言葉づかい、礼儀には気を使い、また何でも話せる相談相手になれるように心がけています。雲南店はグループ内でも小さい店舗ですが、社内又は店舗内でトップになったときは仕事に対するモチベーションが上がり、より意欲的に仕事に取り組むことができます。それも日ごろからお客様と接し、信頼していただいている証だと感じています。



営業 SALESPERSON

トヨタカローラ鳥取 米子店/販売課

福羅 翔吾 Shogo Fukura

お客様から学んだ事を生かす。

入社3年目になり、入社時から行っている飛び込み訪問もようやく慣れてきました。どの年齢層の方からも好感を持っていただけるよう、ニコニコの笑顔とフレッシュ感、そしてテンションを上げて臨み、訪問の回数だけ学びがあると感じています。最近、営業というより「車を通じた人と人との付き合い」をさせていただいている感覚で、もっともっとお客様を増やしていきたいと思うようになりました。そして車の販売だけでなく、オイル交換や点検のご案内等、訪問しただけでお客様から「ありがとう」と言われると、頑張って良かった! と喜びが込み上げてきます。



フロアスタッフ

FLOOR STAFF

レクサス 松江/レセプションスタッフ

吉川 紗世 Sayo Kikkawa

フロントは店舗の顔。

地元の松江で、そして接客の仕事に就きたくてレクサスに入社しました。まだ1年目ですが、お客様をお迎えするフロアスタッフは店舗の評価に繋がることもあり、笑顔や言葉遣いなどを特に意識しながら仕事に向かっています。

おもてなしの心を大切に。

レクサスでは相手を大切に思う心を作法に表現した「小笠原流礼法」に基づいた接客を行っています。また私ができることを考え行動するよう心がけ、営業のサポートをしたり、車種の説明もできるよう勉強もしています。



一日のスケジュール

START 朝礼前

制服に着替えて、じっくり時間をかけて掃除をする。

9:30 朝礼、営業開始

来店されたお客様の接客。その日誕生日のお客様にメッセージメールを送る。DMの印刷。

13:30 午後の営業開始

来店されたお客様の接客。試乗車の管理や展示車のお手入れ。

18:30 終礼

MY CHALLENGE

私の挑戦

毎朝、新聞やニュースには目を通して情報をキャッチすることと、毎日たくさんの方と話をして会話のスキルアップを図っています。

一般事務

CLERICAL POSITION

島根トヨタ自動車 松江店/サービス課

藤原 未菜 Mina Fujihara

計画を立ててコツコツ。

サービス課の事務を担当しているので、整備に関わる部品の仕入れや請求書の作成や管理などを行っています。自分ができることから「今日はここまで必ずやる!」と決めて、毎日計画を立てて仕事に取り組んでいます。

仕事も心も前向きに。

入社2年目なので、まだ先輩に教わることも多いですが、入社時より多くの仕事をこなせるようになりました。仕事を追加でお願いされたり、自分の提案やアイデアが通った時は「少し成長できていますか!?!」と嬉しく思います。



一日のスケジュール

START 朝礼前

掃除、お茶やコーヒーの用意など、1日の業務の準備を行う。

9:30 朝礼、業務開始

電話対応、また前日に仕入れた部品をチェックして仕分ける。

13:30 午後の業務開始

電話対応。部品のチェック。来店されたお客様の対応も行う。

18:00 終礼

MY CHALLENGE

私の挑戦

人見知りを克服したいです! 事務ですが接客対応もあります。最近はお客様に積極的に話しかけたり、プラスの一言を付け加えるようにしています。



サービス エンジニア

SERVICE ENGINEER

鳥根トヨタ自動車 松江店/サービス課
加納 大樹 Daiki Kano

エンジニアとしての誇りを。

サービスでは、お客様を第一に考え、安心で安全、そして快適なカーライフを過ごしていただけることを念頭に置いて整備に取り組んでいます。日々、時間に追われながら作業を行っていますが、お客様の命に関わりかねない大事な仕事であるため、任される責任感や、高難度故障を修理したときの充実感はエンジニアとしてやりがいを感じています。

まず人間力を高める!

現在、エンジニアリーダーを務めています。後輩のエンジニアにアドバイスをしたり、作業を指導したりする立場になりました。技術的なことは経験や年数、向上心があれば必ず成長しますが、エンジニアに限らず社会で求められているものは「人間力」だと感じています。コミュニケーション能力もその一つ。人として成長することが、まず大切だと思います。



一日のスケジュール

START

朝礼前

作業着に着替え、その日の業務予定の確認やフロアの掃除をし、業務の準備をする。



9:30

朝礼、業務開始

タイヤ交換や点検、車検等の指導や緊急対応。スピード感と緊張感をもって業務に臨む。



12:30

昼休憩

書類の作成・確認作業もある。昼休憩は食堂で昼食。夏は冷やしうどん、冬は豚汁がオススメ!



13:30

午後の業務開始

タイヤ交換や点検、車検等の指導や緊急対応。コンピュータを使用して車の状態をチェック。



18:00 終礼

一週間の流れ (点検・整備業務と併せて)

TUE 一週間の入庫予定を確認

WED 若手エンジニアの指導・教育

THU 検査員業務

FRI 高難度故障修理

SAT 点検などで来店されたお客様にエコドライブをアドバイスしたり
SUN イベントでお見えのお客様のご案内など

MON 定休日



趣味は写真撮影です。最近、欲しかった一眼レフのデジタルカメラを購入しました。子どもが1歳になり、歩きだし、日々の目まぐるしい成長をカメラにおさめています。

MY CHALLENGE 私の挑戦

30歳の節目の年となり、仕事ではエンジニアリーダーを務め、昨年子どもが生まれたことから、自分を見つめ直して、人間的により良く成長していきたいと思っています。



サービスエンジニア

SERVICE ENGINEER

トヨタカローラ鳥根 松江店/サービス課
北川 耕平 Kohei Kitagawa

好きなことを見つけ仕事に生かす!

車が好きだった父親の影響で、小さいころから機械いじりが好きで、車の整備士を目指しました。入社して14年目になり、現在はエンジニアリーダーをしています。点検や整備などは若いエンジニアに任せ、主に指導や高難度の修理を行っています。山陰地方は大人1人に1台、車を所有する地域なので、メンテナンスは大事です。その大切さを伝え提案することも大きな役目だと感じています。プライベートでは体力維持も兼ねて、ほぼ毎月、大山へ登山に行きリフレッシュしています。



サービスエンジニア

SERVICE ENGINEER

レクサス 松江/テクニカルスタッフ
石村 寛之 Hiroyuki Ishimura

サービス + おもてなしの心を。

鳥根県内でレクサスは松江の1店舗のみ。しかも鳥取県は東部の鳥取市にあるので、米子市からなど県外のお客様や遠方からお越しの方もおられます。車が好きで大事に乗られている方が多いので、専用のラウンジで納得されるまで説明や提案を行い、快適なカーライフを楽しんでいただけるように、丁寧かつ正確な作業を心がけています。また、トヨタはサービスエンジニアにおいても「おもてなし」に重点を置き、配属の際に研修もあります。お客様への総合満足度向上の為、日々努力しています。



サービスエンジニア

SERVICE ENGINEER

ネットトヨタ鳥根 安来店/サービス課
余村 遼 Ryo Yomura

毎日の積み重ねが技術力になる。

子どもの頃から車が好きで、「そんなに車が好きなら整備士になったら?」と親に言われたのがサービスエンジニアになったきっかけでした。今は入社2年目で、先輩に教わり、手伝ってもらいながら仕事に取り組んでいます。私たちエンジニアの仕事は、時間内にスピーディかつ正確な作業が求められるので、ミスをしないように一つ一つ確認しながら、丁寧に作業を行うようにしています。特に忙しい日、1日の予定の作業をやり終えたときの達成感は格別です!



サービスエンジニア

SERVICE ENGINEER

トヨタカローラ鳥取 鳥取店/サービス課
芦谷 太史 Futoshi Ashitani

初心を忘れず仕事に取り組む!

挨拶や身だしなみ、お客様の言葉に耳を傾け、適切な対応をすることなどトヨタにおけるサービスエンジニアの基本の心構えを、6年目になった今でも再認識しながら仕事を行うようにしています。技術の面でも丁寧に車を扱い、最後の確認までしっかりと責任を持って行うことや、ハイブリッド車や新機構など次々と開発される技術も勉強してレベルアップを図っています。また一番の喜びはお客様から「ありがとう」と言ってもらえることなので、より信頼のおけるエンジニアになりたいです。





WHAT IS
YOUR
CHALLENGE?

あなたは、どんな挑戦をしていますか？

求める人材
について

WE WANT "YOU" !



明るく向上心があり
日々、ベストを尽くす人を。

野々村 健志 野々村 健志
Takeshi Nonomura

ITを中心とした技術の進化により、日々、物事が大きく変化していく時代になりました。我々、島根トヨタグループは山陰の中でも歴史ある企業の一つですが、この激動の時代を乗り越え、更に進化していくのか、或いは恐竜のように絶滅してしまうのか、全ては働いている一人一人の力で決まります。弊社では社員は大切な財産“人財”と考えております。弊社の求める“人財”の3要素があります。①明るく元気で何事にも前向きにチャレンジできる方 ②とにかく人と接することが多いので、他人を思いやり感謝の気持ちを持って行動できる方 ③何事にもベストを尽くせる方 地方創生の時代、共に島根トヨタグループ、そして山陰地方を盛り上げ、新しい時代を切り拓いて行きましょう！

キャリアアップ
について

CAREER STEP



お客様との絆と
良きライバルのおかげ。

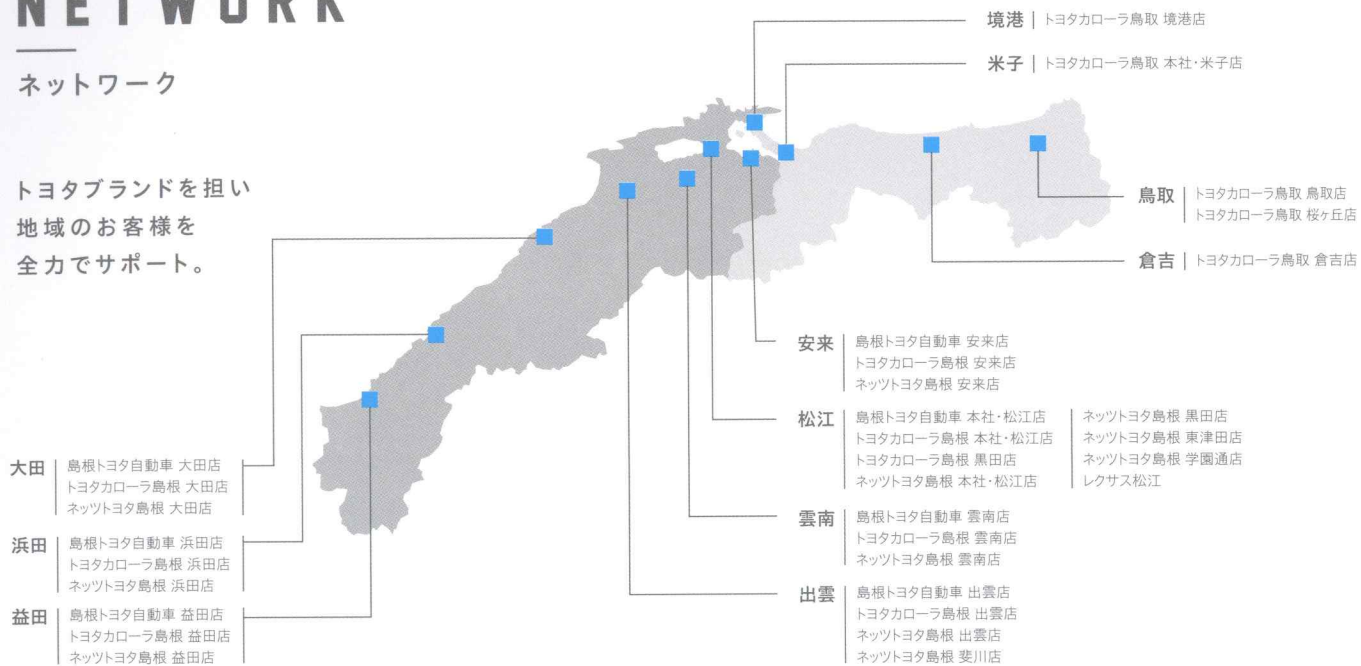
飯野 志伸 飯野 志伸
Shinobu Iino

入社して約30年が経ちました。思い起こせば、入社当初は車が1台売れるまで不安でした。しかし1台売れてからは「この仕事は自分の天職だ!」と思うほど、仕事が楽しくなってきました。なぜなら、お客様と話をすることがおもしろく、さらにお客様の輪がどんどん広がること、それが成果に繋がるからです。また自分で考えて行動できる仕事はやりがいがあり楽しく、その積み重ねが自分のキャリアになりました。それに加え、今の自分があるのは良きライバルのおかげです! 30代でマネージャー、40代で店長になりました。現在も昔と変わらず、他店舗のライバル店長に負けないよう日々、切磋琢磨しています!

NETWORK

ネットワーク

トヨタブランドを担い
地域のお客様を
全力でサポート。



大田 | 島根トヨタ自動車 大田店
トヨタカローラ鳥取 大田店
ネットトヨタ鳥取 大田店

浜田 | 島根トヨタ自動車 浜田店
トヨタカローラ鳥取 浜田店
ネットトヨタ鳥取 浜田店

益田 | 島根トヨタ自動車 益田店
トヨタカローラ鳥取 益田店
ネットトヨタ鳥取 益田店



島根トヨタ自動車株式会社
〒690-0017 松江市西津田1-7-24
TEL.0852(22)1111(代)
URL <http://t-shimane.toyota-dealers.jp/>



トヨタカローラ鳥取株式会社
〒690-0017 松江市西津田1-8-22
TEL.0852(26)1111(代)
URL <http://www.c-smn.co.jp/>



トヨタカローラ鳥取株式会社
〒683-0802 米子市東福庫2-19-58
TEL.0859(33)8111(代)
URL <http://tottori.toyota-dealers.jp/>



ネットトヨタ鳥取株式会社
〒690-0017 松江市西津田2-14-16
TEL.0852(25)1111(代)
URL <http://netz-shimane.toyota-dealers.jp/>



レクサス松江
〒690-0017 松江市西津田6-1-12
TEL.0852(22)2222(代)
URL <http://lexus.jp/>

グループ企業

GROUP COMPANY

株式会社トヨタレンタリース鳥根

乗用車からトラックまで多種多様な車を取り揃え、「必要なときに、必要な足をご用意」をモットーに、お客さまのさまざまなニーズにお応えしています。

山陰運送株式会社

取引高、取扱量共に地場の運送業界トップクラス。全国を営業エリアとし、迅速、丁寧な物流を展開することで、産業の発展に大きく貢献しています。

マルチ興産株式会社

不動産管理と地域開発を通じて地域の発展に貢献しています。

EDUCATION

教育

新人教育から最先端技術の取得、各業種研修会等、
島根トヨタグループがバックアップしています。

メーカー研修&社内研修

■営業

○店長研修 ○マネージャー研修 ○営業スタッフ研修

■サービス

○技術ステップ教育・試験 1~4級 ○マネージャー研修
○業務ステップ教育・認定 A~D級 ○アドバイザー研修
○エステーション教育・検定 1~3級 ○新型車技術研修
○1級研修会(1級取得者技術研修) ○各担当者研修

■一般社員

○一般社員CS研修 ○商品知識研修

新人教育

■営業

挨拶/エチケット/マナー/電話応対/笑顔/商品知識のマスター/
カタログ説明/コンサルティング/査定/見積り/契約の仕方

■サービス

挨拶/エチケット/マナー/電話応対/笑顔/安全作業の基本/
分解整備作業/点検整備作業/業務知識の習得

■一般社員

挨拶/笑顔/エチケット/マナー/接客/電話応対/
カタログの見方/お出迎え/お見送り

EVENT

年間行事の様子

記念運動会や有志のスポーツなど
さまざまな楽しみがあります。

島根トヨタグループの大イベントとして5年に1度、記念運動会を開催しています。各チャンネルの店舗でチームを組み、この日のためにコスチュームを考えるなど、お祭りムード。上司や部下、また業種の垣根を越えて団結するため、日頃のチームワークの見せどころでもあります。

その他、有志を集い野球やサッカーなどチームを組んで対抗試合を行うほか、登山に出かけたり、各店舗によりさまざまなリクリエーションが行われています。

社員が率先して行う

リクリエーション!

店舗内の絆や島根トヨタグループを
強固にする楽しいイベントが
たくさんあります。



HISTORY

沿革

激動の時代を越え、

これからも山陰地方を基盤に歩み続けます。

- 昭和11年 8月 故野々村延相談役、山陰地方で初めて国産車販売を開始
- 昭和17年 10月 島根自動車配給株式会社(現島根トヨタ自動車)創立 ~本社/松江、営業所/浜田
- 昭和23年 8月 島根自動車配給株式会社、島根トヨタ自動車株式会社に商号変更
- 昭和25年 11月 島根トヨタ自動車株式会社益田営業所開設
- 昭和39年 7月 島根トヨタ自動車株式会社出雲営業所開設
- 昭和41年 1月 島根トヨタ自動車株式会社木次営業所(現雲南店)開設
- 昭和41年 8月 トヨタパブリカ鳥取株式会社(現トヨタカローラ鳥取)設立 ~本社/松江、営業所/出雲・浜田・大田・益田
- 昭和43年 3月 トヨタパブリカ鳥取株式会社、トヨタカローラ鳥取株式会社に商号変更
- 昭和44年 7月 トヨタカローラ鳥取株式会社木次営業所(現雲南店)開設
- 昭和44年 12月 トヨタカローラ鳥取株式会社大田営業所開設
- 昭和44年 12月 トヨタカローラ鳥取株式会社創立 ~本社/米子、営業所/倉吉
- 昭和47年 4月 トヨタオート鳥取株式会社(現ネットトヨタ鳥取)創立 ~本社/松江、営業所/木次(現雲南)・出雲・浜田・益田
- 昭和49年 4月 トヨタオート鳥取株式会社(現ネットトヨタ鳥取)大田営業所開設
- 昭和55年 3月 トヨタカローラ鳥取株式会社境港営業所開設
- 昭和61年 8月 トヨタオート鳥取株式会社(現ネットトヨタ鳥取)安来営業所開設
- 平成 3年 12月 トヨタカローラ鳥取株式会社本社改築
- 平成10年 8月 トヨタオート鳥取株式会社、ネットトヨタ鳥取株式会社に商号変更
- 平成12年 11月 トヨタカローラ鳥取株式会社桜ヶ丘営業所開設
- 平成16年 12月 トヨタカローラ鳥取株式会社本社改築
- 平成17年 8月 レクサス松江開設
- 平成18年 8月 ネットトヨタ鳥取株式会社黒田店開設
- 平成26年 8月 ネットトヨタ鳥取株式会社東津田店、学園通店、斐川店融合



島根トヨタ自動車株式会社 本社 (昭和42年当時)

島根トヨタグループは、昭和11年に山陰で初めて国産車販売を開始して約80年を迎えました。私は約30余年、弊社におりますが、入社当初は高度経済成長期を経てバブル期に入り「今日より明日、明日より明後日」の方が、世の中が良くなると信じていた時代でした。その頃は、自動車産業も未だ成熟しておらず、マイカーは今より大きな夢であったように思われます。そしてバブルが弾けると日本は不況となり今に至りますが、振り返ると激動の時代を歩んできたように感じます。

その時代の中で、島根トヨタグループがこれまで続いた理由は、仕事を通してやりがいや生きがいを感じとれる会社だからだと実感しています。しかしながら、やりがいや生きがいは会社に入社して目の前にぶら下がっているわ

けでも、待っていて見つかるものでもありません。自ら求め、探し、見つけていかなければならないのです。思うだけではなく「自ら行動する」というチャレンジ精神で社員も会社も皆で成長してきました。そしてこれからもその志をもち邁進していきたいと考えています。そして弊社の社員は、この地域でしっかり根をはり、幸せな生活や人生を送ってもらいたいものです。

松尾芭蕉の『奥の細道』の概念に「不易流行」という言葉があります。時代の流れと共に生きて行く中で、世の中が変わっていても絶対変わらない、変えてはならないものがあり、しかしながら社会状況の変化に沿って変えていくべきものもあります。目先のものにとらわれず、基本となる本質的なものをしっかりもち、時代の流れを見極めていきたいものです。

SHIMANE TOYOTA GROUP

島根トヨタグループ 代表取締役社長

野々村 健造 Kenzo Nonomura

日頃から社員には、良い職場をつくるために

「感謝」「気づかい」「協力」の3つの「K」を実行するように話をしています。

「ありがとう」という感謝の心、思いやりの心、そしてチームワーク。

当たり前のようなようですが、とても大切なことです。

皆さんにも社会人の心がまえとして実践してほしいです。

企業理念 Corporate philosophy

お客様第一主義に基づき

全てのお客様に安全・安心・快適な

カーライフを提供する

会社の発展は社員の成長と共にあり

自ら考え自ら行動できる

人財の育成に努める

企業活動を通して

豊かな社会の実現に貢献し

地域から必要とされる企業を目指す

行動規範 Code of conduct

真のお客様サービスを

創造し実践します

常に感謝の心をもって

日々行動します

常に高い目標にチャレンジし

自己変革します

常に問題意識をもち

日々の仕事に取組みます

チームワークを重んじ

活気ある職場を作ります





明日への挑戦

CHALLENGE FOR *tomorrow*

未来へ向かい創出する
クルマでつなげる人の想い。

仕事、家族旅行、大切な人とのドライブ…etc. お客様一人ひとりの時間をもっと充実したものにするために、島根トヨタグループはお客様のことを第一に考え、安全で快適なカーライフを提案しています。山陰地方で「世界のトヨタブランド」をけん引し、約80年になりました。この地で築いた堅実な企業基盤とお客様との信頼関係は、強い責任感のもと歩んできた諸先輩たちから受け継がれているものです。そして、私たちはこの精神を引き継ぐとともに次代における役割を果たすためのチャレンジをしていきます。新しい時代の「クルマでつなげる人の想い」を創出するのは明日の島根トヨタグループを担う“若い力”です。地域社会から必要とされる企業でありつづけるため、一緒に走り続けましょう。

あなたの未来、そして夢へ向かって
やりがい、生きがいをつくり出し
挑戦できる「活動のステージ」がここにあります。



■ 島根トヨタグループの思い

人材育成への思い

人は自ら考え、自ら行動することで成長が実感できます。島根トヨタグループは、新入社員研修や年次に応じた研修、トヨタ自動車が実施する研修への参加など、可能な限りの成長の場を提供しています。車についての知識を習得するのはもちろんのこと、人に関心を持つことがお客様に喜んでいただくことにつながっています。お客様の喜びが自分の喜びや励みとなり、結果として成果に結びついています。

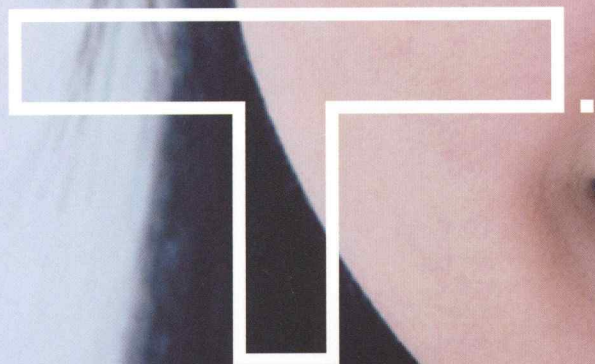
人に興味をもち
お客様の喜びを自分の励みに。

地域社会への思い

島根トヨタグループは、地域に根差す会社として、地域愛をもち、地域の人々との交流を大切にしています。社員は個人として地域活動や行事などへ積極的に参加し、企業としては雇用を守ること、そして収益を上げて納税をすることで役割を全うすると思います。また、車の所有が必須であるこの地域だからこそ、愛車を大切にお使いいただくために、一人ひとりのお客様のことを考えたサービスを提供することも大きな役目だと考えています。

安全で快適なカーライフのために
しっかりとしたメンテナンスを。

CHALLENGE
FOR



島根トヨタグループ
トヨタカローラ鳥取
会社案内

SHIMANE TOYOTA GROUP
TOYOTA COROLLA TOTTORI
COMPANY PROFILE



SHIMANE TOYOTA GROUP / TOYOTA COROLLA TOTTORI

SHIMANE TOYOTA / TOYOTA COROLLA SHIMANE / NETZ TOYOTA SHIMANE / LEXUS MATSUE / TOYOTA COROLLA TOTTORI