



子どもたちを乗せて、思い出をつくりに行くお母さん。

通勤の相棒として、ハンドルを握るお父さん。

おいしい野菜をたくさんのおせて走る、農家のおじさん。

はじめてのクルマにワクワクしながら、通学する大学生。

どんな地元を形づくる一つひとつのシーンを支えるのが、私たちの仕事です。

SUZUKIのクルマは、使いやすく、ムダがなく、

まちのみんなにとっていちばん身近な存在。

日々の生活の中で、本当に必要とされるその一台を届けることで、

まちの毎日を動かしています。まちの笑顔を増やしています。

私たちが大切にしたいのは、何より、地元を想う熱いハート。

さあ、ほっと落ちつけるあなたのまちで、

地元の毎日を動かす仕事を始めませんか。

地元へのハートで  
地元をうごかそう。

# みんなの毎日に、笑顔をこれからも。

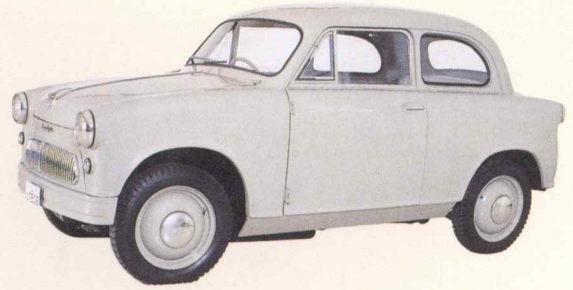
スズキが静岡県に誕生してちょうど100年。いつの時代も人々の暮らしに求められる「価値ある製品」を届けることで、笑顔を増やしてきました。

## スズキ株式会社の歴史

1920

鈴木式織機株式会社として法人設立。

織機の製造や販売を行う「鈴木式織機製作所」からスズキの歴史ははじまりました。国内に限らず海外にも製品を輸出していきました。



スズライト

1955

スズキの自動車づくりの原点。  
日本初の量産軽自動車「スズライト」。

織機で培ったものづくりのノウハウを活かして日本の量産軽自動車としては初となる「スズライト」を開発。前輪駆動方式を日本で初めて採用し、軽自動車という新しい分野を拓いていきました。



ジムニー

1970

レジャーをもっと手軽に。  
軽自動車唯一の4WD車※「ジムニー」。

軽の特長を活かし、手軽に使える4WD車として発売されたジムニーは、国内でのコンパクト4WD市場を築き上げました。山道や悪路でも大活躍しレジャーブームにも貢献しました。



アルト

1979

軽自動車の新しい市場を切り拓いた「アルト」。  
当時47万円という驚異的な価格で販売されたアルトは、登場するなり爆発的ヒットに。セカンドカーという新市場を開拓し、特にお出かけや送り迎えなどをする女性の行動範囲を広げました。



ワゴンR

1993

優れたパッケージングで軽自動車を変えた「ワゴンR」。  
軽自動車の大きさながら、驚くほど室内が広い革命的モデル。誰もが乗りやすく使いやすいワゴンRは、軽ワゴンという市場を新たに築き、世間の大きな注目を集めました。



スィフト

2004

世界で通用するコンパクトカーを目指した「スィフト」誕生。  
スズキコンパクトカーの代名詞とも言える1台。スィフトは世界のお客様から愛され、世界累計販売台数673万台※を突破しました。 ※スズキ調べ(2019年3月末現在)

2014

これまでになかった、新ジャンルの軽「ハスラー」。  
軽ワゴンとSUVを融合させた軽クロスオーバーという日々の街乗りもレジャーも楽しめる新ジャンルの軽自動車が誕生。ハスラーがカラフルな車体でまちを彩り、毎日の暮らしを明るくしました。



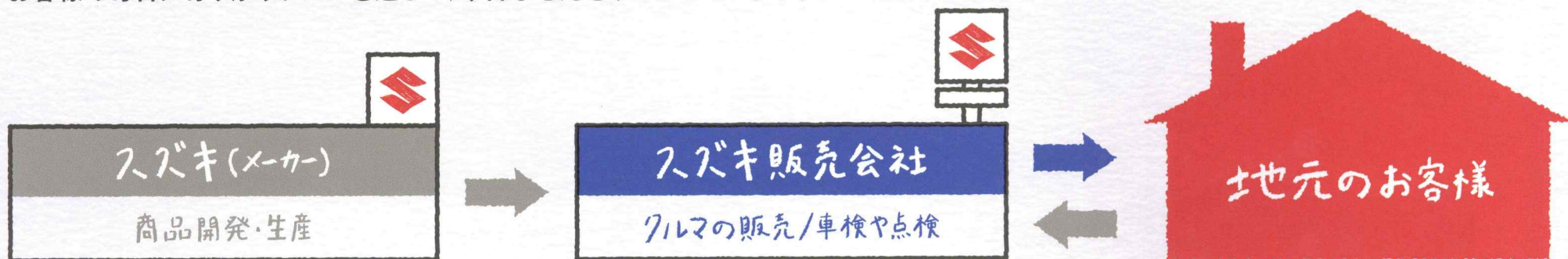
ハスラー

2020

創立から100年。これからもお客様の笑顔のために。  
いつの時代も、ユニークな発想のものづくりで、お客様に身近で乗りやすい小さなクルマをつくり続けてきました。次の100年も、お客様にとって価値ある製品を届けるために、走り続けていきます。

# 地元の人に寄り添う。地元の毎日をうごかす。

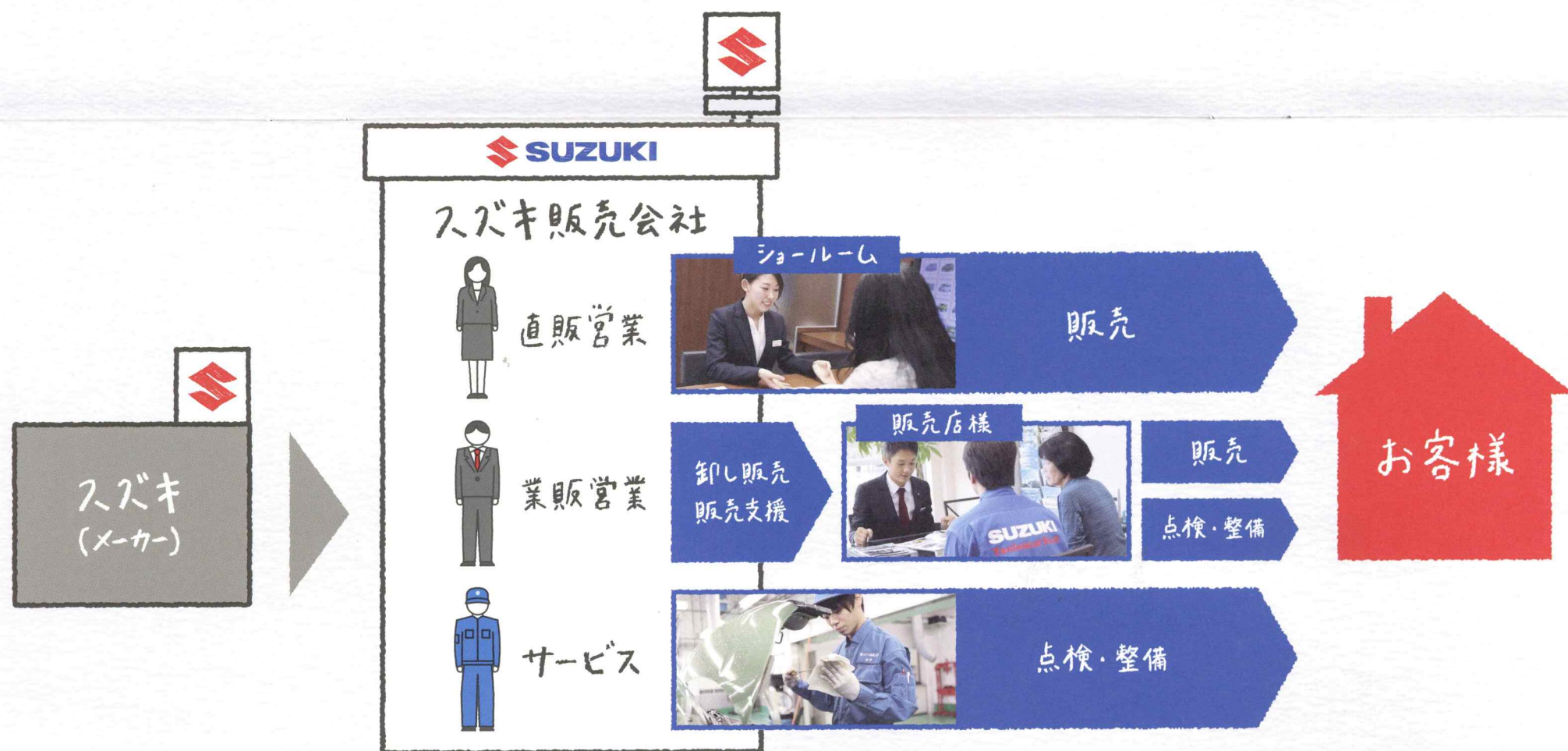
スズキ販売会社の仕事は、メーカーの「スズキ」と「地元のお客様」をつなげること。お客様とお話しながら、暮らしに合ったクルマをご提案することからはじまり、毎日を安全に過ごすためのメンテナンスや車検、いざという時の修理など、長きにわたって、お客様の近くでカーライフを支えていきます。通勤の相棒として、家族のお出かけの一員として、仕事をともにする必需品として。お客様の毎日に寄り添うクルマを通して、今日も地元をうごかしています。



スズキ(メーカー)で製造されたすべてのクルマは、スズキ販売会社を通じてお客様の元に届けられます。

# 地元にいるから、できることがある。

スズキ販売会社が目指しているのは、まちの中にあるクルマのことをなんでも相談できる存在。そのために「直販営業」「業販営業」「サービス」という3職種からなる、独自の販売体制を展開しています。ショールームでお客様と直接お話ししながらご相談に対応する「直販営業」、スズキ車を販売する地元の自動車整備工場などの販売店様をサポートする「業販営業」、そして整備の専門技術でお客様のカーライフに安心を届ける「サービス」。3つの職種が密に連携し合うことで、お客様の暮らしに笑顔をお届けしています。



## おしえて! 社員さん! スズキ販売会社 ホンネ調査

\*アンケート調査は全てスズキ調べ  
(スズキ販売会社社員 225 人に聞きました)

<p>地元が好きだ。</p> <p><b>97.5%</b></p> <p>地元愛にあふれる人がたくさん! 地元トークも盛り上がります。</p>	<p>会社の雰囲気を一言で言うと?</p> <p>1位 アットホーム [67人]</p> <p>2位 明るい [17人]</p> <p>3位 和気あいあい [9人]</p> <p>「アットホーム」が断トツで1位! どんなことも話しやすい職場です。</p>	<p>お客様とはクルマ以外の話をすることが多い。</p> <p><b>79.0%</b></p> <p>お客様の趣味の話や地元トークなど、世間話から信頼関係を築いていきます。</p>	<p>スズキで好きなクルマは?</p> <p>1位 スイフト [37人]</p> <p>2位 ソリオ [30人]</p> <p>3位 ジムニー [23人]</p> <p>ちなみに4位はハスラー、5位はスイフトスポーツでした!</p>	<p>先輩の成功は自分のことみたいにうれしい。</p> <p><b>86.1%</b></p> <p>先輩が成長を温かく見守り、サポートしてくれます!</p>	<p>スズキに入社して良かった。</p> <p><b>90.8%</b></p> <p>中には「社員は家族みたいな存在」と答えた人もいました。</p>
--	---	---	--	---	---

# わたしたちの支えは、 地元の声でした。

スズキ販売会社は、日本全国47都道府県にあります。  
地元のお客様の笑顔が、わたしたちの励みとなっています。

## お客様からの言葉

他社の故障車を助けていたのは、  
スズキのスタッフでした。

道の真ん中でエンジントラブルで立ち往生する  
クルマを見かけました。心配になって見ていると、  
近くのスズキのお店から整備のスタッフが  
来て、テキパキとトラブルの対処を始めました。  
故障しているのはスズキのクルマではない  
にもかかわらずです！私もスズキ車に乗って  
いる者として、その姿勢に感激しました。

## 担当スタッフのメッセージ

クルマに関わる者として、見過ごすことは  
できませんでした。エンジントラブル  
でしたが、簡単に修理することができ、  
お客様には大変喜んでもらえました。  
メーカー関係なく、クルマのことで  
困っている人がいたら声をかける。  
そういう社員がスズキには多いと思います。

## お客様からの言葉

あなたが担当で良かったと  
心から思います。

いつも笑顔で駆け寄って出迎えてくれる  
スズキのスタッフさん。その一生懸命な姿や  
笑顔を見ると私まで思わず笑顔に  
なってしまう。どんな小さなことでも  
親身に應對してくれてありがとう。  
クルマ以外の話をする時間も楽しいです。  
これからもよろしく願います。

## 担当スタッフのメッセージ

私がまだ新人営業スタッフだった頃に  
ご購入いただいたお客様で、ご迷惑を  
おかけしてしまったこともありまして。  
それでも、お客様は優しくしてくださり、  
今では近況も何でも話し合える  
親子のような関係です。私もお客様の  
笑顔を見ると笑顔になります！

## お客様からの言葉

気持ちのこもったプレゼントが  
とってもうれしかった。

私はクルマも含め機械が苦手で、  
お店に行くのも最初は気乗りしませんでした。  
でもお店に行くたびに気持ちの良い應對を  
してくれて、今では行くのが楽しみ。納車の時  
には花束を、子どもにはクルマのおもちゃを、  
誕生日にはケーキまで準備してくれました。  
素敵な心遣いをいつもありがとう。

## お客様からの言葉

スズキで買って  
良かったと思いました。

電話でオイル交換をお願いしたら、きめ細やかに  
電話應對してくださり、お店に着いた時は  
気持ちの良い笑顔で出迎えてくれました。  
しかも、空気圧チェックや車内清掃をお願い  
してなくてもサービスでしてくださり、  
思いやりにあふれた親切で丁寧な應對。クルマ  
を買ったのがスズキで良かったと思いました。

## 担当スタッフのメッセージ

こんなにも喜んでいただけて、私もうれしい  
です。お花が好きなこと・お子さまがクルマ  
を好きなことをお伺いしていたので  
プレゼントさせていただきました。どうしたら  
お客様に喜んでいただけるか考え、実際に  
喜んでいただけた時は「この仕事をやって  
いて良かった！」と思える瞬間です。

## お客様からの言葉

「あなただから買いたい」  
購入の決め手は人柄でした。

担当してくれた営業スタッフは愛車のクロス  
ビーの良い面も悪い面も、包み隠さず話して  
相談ののってくれました。こんな営業スタッフ  
はなかなかいない。話を聞いているうちに、  
クロスビーにますます惹かれていきました。  
「この人からなら安心してクルマが買えそう」  
これが決め手になりました。

## 担当スタッフのメッセージ

営業をしていて、「あなたから買いたい」と  
おっしゃっていただけることほど  
うれしいことはありません。  
スズキには老若男女、様々なお客様が  
ご来店されます。一人ひとりのお客様の  
ことを想像して、お客様に合わせた應對が  
できるよう一層頑張っていきたいです。

## 担当スタッフのメッセージ

ご依頼されたことに+αしてお返すように  
心がけるのが、私のこだわりです。お客様が  
安心・安全にお乗りいただけるように、  
少しでも気になることがあればチェック  
します。お客様の命をのせて走る  
クルマですので、責任をもって整備させて  
いただきたいいつも思っています。

## INTERVIEW 01 直販営業

お客様の「好き」を  
知ることが、  
会話を弾ませる。

2017年度入社 佐藤真弓



## 直販営業とは?

ショールームでの商談や訪問活動を通じて、地元のお客様に直接クルマを販売します。お客様にご来店いただくためのイベント企画やDM発送、居心地の良いお店づくり、商品説明や試乗などの対応、購入後のアフターフォローなどに取り組み、お客様との関係を築きます。

## 「お店のみんなは、チームメイト。」

初めてお客様にクルマを買っていただいた時は鳥肌がたちました。あの感動は今でも鮮明に覚えています。私の力だけではなく、お店のみんなに助けってもらったから購入していただくことができました。先輩から「ここはこう説明した方が、お客様にわかりやすいんじゃないかな」とアドバイスをいただいたり、店長からはお客様へのお礼のお手紙の書き方について教えてもらったりしています。きちんとやっていれば、結果はついてくると感じた経験です。商談は個人プレーのように見えて、実はチームプレーです。お店のみんなと協力することで、商談がスムーズに行えたり、お客様にご満足いただけるサービスができました。だから、これからもスタッフ同士でコミュニケーションをとり合って、チームワークを大切にしていきたいと思います。

## 「目指しているのは、聞き上手な営業です。」

仕事で大切にしているのは、“お客様のお話を聞く”ことです。あいづちをうちながら近況や趣味について伺い、お客様のお話を引き出すようにしています。先日、中古車を見に来られた年配のご夫婦がいらっしゃいました。最初は「年金暮らしだし、これからのこともあるし、やっぱり中古車の方が良いよね…」と、中古車を検討されていました。しかし、様々なお話をするうちに、本当は新車も気になっていることを打ち明けていただきました。またクルマが車庫に入るかどうか心配されていたので、店舗からご自宅まで試乗も兼ねて向かい、実際に車庫に入るか一緒に確認させていただきました。「新車を買う気はなかったのに、佐藤さんに来て買って買いたくなっちゃった」と笑顔でお話してくださり、ご成約いただいた時は、とてもうれしかったです。

お店のみんなで  
一つのチームみたいだと思う。

91.4%

\*スズキ販売会社ホッパ調査より



お客様からの「ありがとう」が  
やりがいへ繋がる。

98.8%

\*スズキ販売会社ホッパ調査より


 地元へのハート

私は生まれたときから、ずっとこのまちで過ごしてきました。お客様も地元の方が多くいらっしゃるの、方言もわかりますし、その土地にまつわるトークをするとお客様との距離も縮まります。お店の近くのイベントの話や、その場所の昔の様子など、お客様に教えてもらうこともよくあります。周りのスタッフには地元の方言を使いながらお客様と話している方もいます。方言を使ってお客様とお話している様子は、お客様とスタッフというよりもまるで家族のよう。お客様との距離が近いところが、スズキらしさだと思います。

## 直販営業のある1日

9:50



朝礼

朝礼ではみんなで今日の予定を確認し、連携しあえるようにします。

10:00



開店

整備来店のお客様がいらっしゃいました。クルマの調子を伺います。

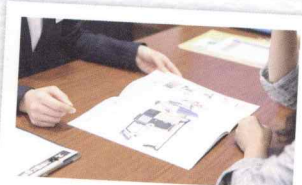
11:00



商談

お客様とお話しながらご要望を引き出していきます。クルマ以外の話をすることも多いです。

13:00



納車

納車の準備をして、クルマを送り出します。達成感を感じられる瞬間です!

16:00



電話

お客様に電話で点検などのご案内をします。ご来店のお礼に手紙を書くことも。

17:00



事務作業

今日の書類を整理します。オン・オフはしっかり分けるタイプ。就業後は友達とごはんに行きます!

## INTERVIEW 02 業販営業

「あなただから」が、  
やりがいになる。

2008年度入社 田中大亮



## 業販営業とは？

スズキ車を取り扱う地域の販売店様を通じて、お客様にスズキ車を販売するサポートをします。販売店様への訪問活動を中心に、新商品の説明、イベントやキャンペーンの企画、宣伝資材の提供、のぼりやポスターなどのお店づくり、店舗運営のアドバイスなどを行います。

「クルマの説明をしたり、  
販売店の皆さまと話したり、まちを観察したり。」

業販営業というのは、販売店様を通して地元のお客様にスズキ車を販売する仕事です。日によって変わりますが、少ない日で1日5～6店、多い時は10店ほどまわり、自分が担当する販売店様を毎月全店訪問して、地域に合わせたお店づくりのお手伝いや、新商品のご説明、見積もりの作成など、販売店様のサポート全般を行います。販売店の皆さまと一緒にお客様にクルマのご説明をして、商談のお手伝いをすることもあります。販売店様を訪問する前に、クルマについての情報はもちろん、そのまちでどんなクルマが売れているかなど、些細な情報もどんどんインプットするように心がけています。販売店様に聞かれた質問は、なんでもすぐに答えられるようにすることで、頼りにされる存在になりたいと思っています。

「手作り野菜をいただくほど、親密な関係を築いています。」

販売店の皆さまとはほぼ毎日顔を合わせてお話ししますが、クルマのことばかり話すわけではありません。最近の趣味や家族の話など、世間話もして徐々に信頼関係を深めていきます。そうして信頼関係ができていくと、販売店様ごとの考え方や特徴が見えてきて、「こういうクルマなら買っていただけるのでは」「こういう企画が合うのでは」というご提案ができるようになります。中には12年間くらいお付き合いさせていただいている販売店様もあります。そこでは全員の方に顔も名前も覚えられていて、まるで社員の一人のようです。「あっ、田中さん来た！」と出迎えていただくこともあります。ある販売店様の社員からは自分の畑で作った野菜をいただいたり、話が盛り上がり1時間以上話し込んだりすることもあります。まるで、家族のような良い関係を築けていると思います。

地元の人との出会いを  
大切にできる仕事だと思う。

94.4%

\*スズキ販売会社ホンネ調査より



販売店の皆さまとの  
距離が近いと思う。

86.1%

\*スズキ販売会社ホンネ調査より

♡  
地元へのハート

クルマに乗っていると、自分が納車したクルマとすれちがうことがよくあります。すれちがうのは一瞬ですが、お客様が笑顔で会話しながら運転されているのが窓越しに見えたり、クルマがきちんと磨かれて大切にされているのがわかったりすると、とてもうれしいです。そのような時はいつも、お客様の暮らしを彩るクルマ選びに関われた幸せを感じ、「明日からも、地元の誰かのカーライフを支えられるように頑張ろう!」と思います。お客様の毎日を支えるクルマを、地元でどんどん増やしていきたいです。

## 業販営業のある1日

9:00



朝礼

今日の納車予定や各店の近況など、業販スタッフみんなで情報共有をします。

10:00



商品説明

販売店様へ訪問。新車の話をしているはずが、ついプライベートの話で盛り上がりました。

16:00



移動

別の販売店様へ移動。運転しながら、どんなクルマが多いのかなど、まちの風景を見ている。

17:00



お店づくり

販売店様を訪問し、カタログを補充したりポスターを貼ったりします。

17:00



帰社

会社に戻って書類の整理など事務作業を行います。家族との時間を大切にするため、集中して仕事に取り組みます!

## INTERVIEW 03 サービス

同期も、先輩も、  
みんなが仲間。

2016年度入社 磯野雪也



## サービスとは？

整備に関する高度な技術と知識で、地元のお客様の安心で安全なカーライフをサポートします。点検整備はもちろんのこと、サービス商品の提案やメンテナンスに関するアドバイスなども行い、お客様に満足していただけるようにします。

## 「お客様に安心してもらうこと」。それが1番の仕事です。」

サービスの仕事を一言で言うと、「お客様に安心してもらうこと」だと思います。クルマをただ整備するのではなく、「クルマのこの部分の、この部品を整備したので、安心してお乗りください。」と、整備内容に関する専門用語を噛みかいて、お客様にお伝えするようにしています。お客様にご自身のクルマについて十分理解していただいたほうが、より安心して乗っていただけると思うからです。またスズキは、故障したパーツをまるごと取り換えるのではなく、可能な限り分解整備する方針です。その分作業は難しいですが、クルマを触ることが好きですし、自分の整備技術が上がっていくことを実感できるのでやりがいもあります。修理が無事に終わった時のお客様の「ありがとう」という言葉は本当にうれしいです。

## 「みんなで助け合って、みんなで成長し合っています。」

一人ひとり時間ごとに作業が割り振られていますが、それぞれの作業が早めに終わったら「今、手が空いています」と積極的に周りに声をかけています。みんなで協力して作業することで、仕事がスムーズに進められるからです。社内のサービス技能試験も、みんなで助け合いながら合格を目指しています。技術と筆記と電話対応が評価されるのですが、合格した先輩が勉強会を開いて教えてくれたり、工場長がお客様になりきって電話対応の対策をしてくれたり。先輩方にも気軽に質問しやすい環境なので働きやすいです。仕事終わりに同僚と遊びに行くこともよくあります。和気あいあいとしていて、本当に仲が良いです。

スズキの整備職でしか  
学べないことがある。

90.1%

\*スズキ販売会社ホッパ調査より



スズキで尊敬する  
仲間と出会えた。

92.5%

\*スズキ販売会社ホッパ調査より

♡  
地元へのハート

僕は、今働いているこのまちが好きです。会社のみならず近所から通っている人が多いので一緒に遊びに行きやすいですし、地元トークも楽しいです。もちろんお客様も地元の方が多く、友達のご両親がいらっしゃることもあり、毎日楽しく働いています。以前、お店の近くでお客様のクルマが故障してしまって、レッカー車を手配したことがありました。そんな時、この近くは土地勘があるので、住所を聞くだけで場所や道がわかり、すぐに駆けつけることができました。慣れ親しんだ地元で働いているからこそ、できたことだと思います。地元のためになったと感じた瞬間でした。

## サービスのあある1日

9:50



朝礼

今日の入庫台数やご予約を  
みんなで確認。  
1日の仕事が割り振られます。

10:00



点検整備

点検整備をはじめていきます。  
正確さとスピードが大切です。

12:00



昼食

仕事が一段落したら、  
お昼休憩に入ります。  
楽しいひとときです。

13:00



一般整備

重整備を任されました。  
わからないところは先輩が  
教えてくれるので勉強になります。

15:00



納車

クルマの点検が終わった  
お客様に、整備内容を  
わかりやすくご説明します。

17:30



整理整頓

次に使う人が使いやすいように  
道具を片付けます。1日の作業内容を  
記録したら仕事終了です。



# 女性一人ひとりの目線が、活かせる場所。 あなたらしく働ける環境です。

スズキ販売会社は、女性ならではの視点や笑顔を大切にしています。

日本全国で活躍している年齢やライフスタイルも様々な女性社員をご紹介します。

2017年度入社 文木春菜



「クルマに詳しくなかったからこそ、  
お客様の気持ちに寄り添える。」

学生時代は、クルマの知識が全くありませんでした。スズキのクルマで知っていたのはワゴンRくらい。入社して毎日接しているうちに自然と覚えていきました。スズキ車は軽自動車が多いこともあり、女性のお客様や初めてクルマを買うお客様が多くいらっしゃいます。クルマにあまり詳しくないお客様の気持ちはよくわかるので、なるべく専門用語を使わずにご説明したり、クルマを買う前にわからないところはないか、こまめに確認するようにしたりしています。入社した時は不安でしたが、研修などで専門知識を身につけられるので安心しました。

Profile

2017年に入社して直販営業として働き、2018年には兵庫県内の店舗で異動を経験。この仕事の好きなところは、お客様と長いお付き合いができること。



\*スズキ販売会社ホソネ調査より  
(スズキ販売会社女性スタッフに聞きました)

クルマに詳しくなかったという社員が  
大多数！研修制度が整っており、  
入社後に知識を身につけられるので、  
ご安心ください！

2012年度入社 堀亜由美



「女性ならではの心遣いが、  
きちんと評価されるのがうれしい。」

スズキ販売会社の良いところは、女性の意見を積極的に聞き入れてくれるところです。例えば、より明るい店舗になるように店内装飾を工夫する提案や、キッズコーナーのおもちゃや本の入れ替えをすべての店舗で行う提案も、上司を交えて進めさせてもらっています。また、整備の説明でサービススタッフが対応したほうがスムーズな場合などは、サービスの男性の方をお願いしますが、そういう時も気兼ねなく頼めるのがありがたいです。女性がイキイキと仕事ができるこの環境で、さらにお客様にとって身近なお店になるように、いろいろな工夫を考えていきたいです。

Profile

2012年に入社。女子改りダーも務め、今年は副店長に抜擢。入社を決めたきっかけは、東日本大震災発生時に参加していたスズキの会社説明会で、学生にも心配りできる社員の姿に魅力を感じたため。

女性ならではの目線が、  
活かせる仕事だと思う。

100%



\*スズキ販売会社ホソネ調査より  
(スズキ販売会社女性スタッフに聞きました)

営業では、女性のお客様の立場に  
なって話せる。サービスでは、細やかな  
作業がしやすいなど、女性目線が  
活かせる職場なんです。

2009年度入社 井澤奈央



「仕事と子育ての両立を考えたら、  
仕事にもやりがいがありました。」

いま1歳8ヶ月の子どもがいます。育児と仕事の両立は大変だろうと心構えをしていましたが、やってみたら意外と楽しいです。それはスズキ販売会社の福利厚生がしっかりしているのかもしれませんが、お店の仲間の理解と協力があるからだと思います。子どもの熱などで急に休まなければならない時も、みんなが快く仕事を代わってくれます。だからその分、私も誰が見てもわかりやすいメモで情報を共有するなど、出産前より効率を心がけるようになり働き方が変わりました。空気がなくて保育園にどうしても入れなかった時は、店長に相談して育休を延長することもできました。職場に復帰したばかりで悩むこともありますが、スズキには女性の働き方についての研修があり、事前に育休後の働き方を想像できていたのも良かったです。

Profile

2009年に入社して直販営業として働く。2018年1月から産休育休を経て、2019年4月に時短勤務で復帰。まさにクルマを送り出す納車の瞬間がやりがい。



スズキには女性のための  
研修があります。結婚後や出産後の  
女性の働き方や、女性のキャリア  
アップについて先輩社員から  
体験談を聞くことができ、  
働き方のヒントが見つかります。

# スズキの制度

## 教育・研修制度

スズキ販売会社には職務や経験に応じて様々な研修があり、一歩ずつ成長できる環境です。

新入社員には、お客様とのコミュニケーションの取り方やスズキの商品について学ぶ研修もあり、一からのスタートでも安心できます。

またそれぞれの販売会社では、業務に必要な資格取得を目的とした「損害保険募集人資格講習」や「中古自動車査定士資格講習」なども行っています。

対象(目安)	新人 自分自身と向き合い 接客や技術の基本を学ぶ	若手～中堅 経験を振り返り 今後のキャリアを描く	役職者 リーダーシップや マネジメントについて学ぶ
全員	新入社員研修/新人接客研修	2・5・7年目研修/中堅接客研修	新任係長研修/新任課長研修 拠点長接客研修

営業	営業基礎I研修	営業基礎II研修/直販・業販研修	拠点長マネジメント研修
サービス	技術入門研修	技術・応対研修(初級・中級・上級)	拠点管理者研修
女性社員	女性入社3年目研修	女性営業職8年目キャリアアップ研修	女性係長選抜研修

## スズキ独自の資格制度

営業スタッフを対象とした「スズキ販売士制度」や、サービススタッフを対象とした「スズキサービス技能資格制度」など、知識や技術レベルのチェックを行う独自の資格制度があり、スタッフのスキルアップや成長につながっています。

### スズキ販売士制度

お客様の満足度向上のために、接客およびクルマの知識レベルを評価するのが販売士制度です。「スズキ販売士資格3級・2級・1級」があり、経験年数や実績に応じてそれぞれの資格にチャレンジします。



### スズキサービス技能資格制度

整備技術と接客応対技術を試験します。「スズキサービス2級」では、故障診断技術・お客様応対技術・在庫促進能力などを判定し、「スズキサービス1級」では、高難度の故障診断技術・問診・修理説明能力・管理能力などを判定しています。



### スズキサービス技能競技会

全国各地の選抜サービススタッフが一堂に集結し、日頃の技術を競い合うスズキサービス技能競技会も開催しています。2人1組のペアで協力し、点検や故障診断等の種目で合計点を競い合います。



## スズキ販売会社一覧

スズキ販売会社は全国47都道府県にあり、地元の毎日をうごかしています。さあ、あなたも地元で働いてみませんか。

北海道	(株)スズキ自販北海道	北海道札幌市東区北30条東1-1-44	011-721-8311
	(株)オートランド札幌	北海道札幌市厚別区厚別中央3条1丁目1-43	011-892-3400
	道央スズキ(株)	北海道札幌市東区東苗穂2条3丁目4-55	011-780-2525
	函館スズキ販売(株)	北海道函館市亀田本町37番6号	0138-41-2333
	道南スズキ販売(株)	北海道北斗市清水川142番地の20	0138-77-1155
	南北海道スズキ販売(株)	北海道苫小牧市有明町1丁目7番18号	0144-78-3222
	帯広スズキ(株)	北海道帯広市西21条南1丁目1-6	0155-61-0066
	とからスズキ(株)	北海道帯広市大通南二十三丁目10番地	0155-24-1115
	(株)釧路スズキ販売	北海道釧路市双葉町9番5号	0154-24-3915
	道東スズキ(株)	北海道釧路市星が浦大通4-5-6	0154-52-1123
	(株)新しくしろスズキ	北海道釧路市旭川町5番47号	0154-25-3400
	北見スズキ(株)	北海道北見市西富町1丁目12-8	0157-24-1866
	オホーツクスズキ販売(株)	北見市本町5丁目10番25号	0157-24-2223
	旭川スズキ販売(株)	北海道旭川市永山2条2丁目4-17	0166-48-1186
青森	(株)スズキ自販青森	青森県青森市石江1丁目21番地3	017-781-5114
	青森スズキ自動車販売(株)	青森県青森市石江4丁目1番地2	017-781-3311
	(株)スズキアリーナ秋田中央	秋田県秋田市下新城中野字琵琶湯146-3	018-838-7100
秋田	(株)秋田スズキ	秋田県秋田市高階町16-16	018-823-4211
	(株)スズキ自販岩手	岩手県盛岡市南仙北1丁目22番70号	019-634-1025
岩手	日新スズキ販売(株)	岩手県花巻市二枚橋第6地割264-2	0198-26-5133
	(株)スズキ自販山形	山形県山形市鶴北1丁目1-11	023-666-7321
宮城	(株)スズキ自販宮城	宮城県仙台市宮城野区扇町5-11-3	022-284-8181
福島	(株)スズキ自販福島	福島県郡山市南1丁目76番地	024-945-3571
茨城	(株)スズキ自販茨城	茨城県水戸市平須町1880-1	029-305-3511
	スズキ新茨城	茨城県水戸市千波町1951	029-244-2386
	(株)スズキレリオ	茨城県土浦市水戸東町10番2号	029-822-3340
	栃木	(株)スズキ自販栃木	栃木県宇都宮市上横田町799
群馬	(株)スズキ自販群馬	群馬県高崎市正観寺町231	027-362-2345
	(株)トヨタ	群馬県安中市板鼻148-1	027-381-1455
埼玉	(株)スズキ自販埼玉	埼玉県さいたま市北区吉野町2-222-10	048-663-5911
	(株)スズキ自販埼玉	埼玉県川口市大宮山田1588-2	049-225-6555
	東武スズキ販売(株)	埼玉県春日部市小淵31	048-754-2040
	(株)オートピア西洋	埼玉県朝霞市膝折町2-11-60	048-458-5827
	(株)スズキ自販関東	埼玉県さいたま市桜区田島7-12-19	048-862-3801
千葉	(株)スズキ自販千葉	千葉県千葉市花見川区幕張町5-417-262	043-273-2311
	(株)スズキ自販千葉	千葉県千葉市美浜区新港173	043-242-2151
	千葉スズキ販売(株)	千葉県千葉市美浜区新港173	043-242-2151
東京	(株)スズキ自販東京	東京都杉並区和泉1丁目32番18号	03-6379-3470
	(株)スズキ自販南東京	東京都立川市柏町1-18	042-536-3561

神奈川	(株)スズキ自販神奈川	神奈川県横浜市保土ヶ谷区狩場町169-6	045-712-2811	
	(株)スズキ自販湘南	神奈川県平塚市田村6-23-2	0463-55-3280	
	山梨	山梨スズキ販売(株)	山梨県甲府市飯田3丁目9-3	055-224-2121
	新潟	スズキ新潟販売(株)	新潟県新潟市中央区紫竹山1-3-23	025-240-1011
(株)スズキ自販新潟		新潟県長岡市要町1丁目4-39	0258-35-3611	
静岡	(株)スズキ自販静岡	静岡県静岡市葵区古庄2-20-35	054-261-6101	
	(株)スズキ自販浜松	静岡県浜松市西区篠原町21339	053-449-2111	
	(株)青山商会	静岡県静岡市駿河区有明町3-9	054-285-6100	
	(株)スズキ販売新静岡	静岡県静岡市駿河区南安倍3丁目6-30	054-282-1171	
	愛知	(株)スズキ自販愛知	愛知県名古屋市中区栄区子通1-14	052-871-7301
岐阜	(株)スズキ自販東海	愛知県豊橋市下地町宇宮前22-1	0532-53-8111	
	(株)スズキ自販中部	愛知県名古屋市瑞穂区堀田通四丁目4番	052-884-8011	
	岐阜	岐阜スズキ販売(株)	岐阜県岐阜市金町6丁目16	058-264-8131
三重	(株)スズキ自販三重	三重県四日市市日永5丁目1-3	0593-46-1221	
長野	(株)スズキ自販長野	長野県長野市福里町中央4丁目16-33	026-285-2471	
	(株)スズキ自販南信	長野県駒ヶ根市赤穂1289	0265-82-4111	
石川	(株)スズキ自販北陸	石川県金沢市柳橋町甲3番地	076-258-2311	
福井	(株)スズキ自販北陸(福井支店)	福井県福井市今市町54-7	0776-38-0833	
	福井スズキ自動車販売(株)	福井県福井市米松1-16-35	0776-53-5311	
富山	(株)スズキ自販富山	富山県富山市掛尾町416-1	076-425-3950	
滋賀	(株)スズキ自販滋賀	滋賀県栗東市六地藏1172	077-551-1588	
	(株)スズキ自販京都	京都府向日市寺戸町50-2	075-924-6600	
大阪	(株)平安スズキ	京都府京都市西京区桂千代原町56	075-382-1122	
	(株)スズキ自販近畿	大阪府大阪市浪速区歌津南1-1-5	06-6633-8777	
	(株)南海スズキ	大阪府堺市堺区神石市之町13番2号	072-228-0111	
	高木スズキ販売(株)	大阪府東大阪市衣摺2丁目2番6号	06-6728-7281	
	大阪中央スズキ販売(株)	大阪府堺市堺区海山町3-153	072-224-3335	
兵庫	(株)スズキ自販関西	大阪府守口市八雲東町1丁目21-6	06-6909-9551	
	(株)スズキ自販兵庫	兵庫県神戸市西区伊川谷町有瀬1567-1	078-975-1111	
	(株)スズキ販売西兵庫	兵庫県姫路市太子町東保341	0792-77-0500	
	兵庫スズキ(株)	兵庫県神戸市灘区島嶺町3丁目3-11	078-882-2355	
	(株)スズキ自販兵庫	兵庫県丹波市柏原町母坪332-3	0795-72-5300	
奈良	(株)スズキ自販奈良	兵庫県神戸市西区伊川谷町澁和751-1	078-976-6660	
	(株)スズキ自販奈良	奈良県奈良市神岡町370	0742-63-7733	
	奈良スズキ販売(株)	奈良県橿原市常盤町272番地1	0744-20-2215	
和歌山	(株)スズキ自販和歌山	和歌山県和歌山市西浜892	073-444-5293	
	(株)スズキモーター和歌山	和歌山県和歌山市孤島379	073-451-2151	
和歌山	和歌山スズキ(株)	和歌山県和歌山市堀取324番地	073-451-7600	

香川	(株)スズキ自販香川	香川県高松市壇紙町1225-1	087-885-2711
	讃岐スズキ販売(株)	香川県高松市木太町708-1	087-866-7191
	(株)スズキ自販徳島	徳島県徳島市沖浜東2丁目6番地1	088-678-7760
徳島	阿波スズキ販売(株)	徳島県徳島市川内町鈴江南73-3	088-665-7270
	徳島スズキ(株)	徳島県徳島市中前川町5丁目1-1	088-624-1811
	(株)スズキ販売新徳島	徳島県徳島市論田町小論田42	088-662-0011
愛媛	(株)スズキ自販松山	愛媛県松山市高岡町183-3	089-971-6112
	(株)スズキ販売愛媛	愛媛県今治市喜田村6丁目1番40号	0898-48-7500
	伊予スズキ販売(株)	愛媛県松山市中央2丁目72	089-922-7111
	東予スズキ販売(株)	愛媛県新居浜市松木町2-30	0897-41-1133
高知	(株)スズキ自販高知	高知県高知市介良甲845-2	088-860-4411
	南四国スズキ販売(株)	高知県高知市高須新町1-1-50	088-884-2121
鳥取	(株)スズキ自販鳥取	鳥取県鳥取市丸山町266-8	0857-37-0055
	新鳥取スズキ	鳥取県鳥取市五反田町3番地	0857-31-6960
島根	(株)スズキ自販島根	島根県松江市東津田町1888-10	0852-21-5111
	石東スズキ(株)	島根県浜田市朝日町1490	0855-22-1645
岡山	スズキ岡山販売(株)	岡山県岡山市北区平野622-5	086-292-3512
	東中国スズキ自動車(株)	岡山県倉敷市沖8-1	086-425-4100
広島	(株)スズキ自販広島	広島県広島市西区南観音3丁目12-4	082-569-5556
	新広島スズキ販売(株)	広島県広島市安佐北区内落合5丁目28番13号	082-843-6121
	(株)スズキ自販山口	山口県宇部市妻崎町832番地	0836-45-0100
山口	山口スズキ自販	山口県防府市国衛1丁目9-24	0835-22-3210
	(株)西京スズキ	山口県下関市幡生宮の下の町7-15	083-252-1161
	山口スズキ(株)	山口県山口市内千坊六丁目2-1	083-995-2001
	東山口スズキ(株)	山口県防府市高倉2丁目3-5	0835-23-5507
福岡	(株)スズキ自販福岡	福岡県粕屋郡粕屋町仲原鶴町2567-10	092-621-6161
	九州スズキ販売(株)	福岡県福岡市博多区複田1丁目1-4	092-411-5575
	福岡中央スズキ自動車販売(株)	福岡県福岡市中央区菜園三丁目2番23号	092-521-1425
佐賀	(株)スズキ自販佐賀	佐賀県佐賀市嘉瀬町扇町2364	0952-24-3261
	スズキ佐賀中央自動車販売(株)	佐賀県佐賀市新栄東1-7-57	0952-24-6161
長崎	(株)スズキ自販長崎	長崎県西彼杵郡時津町野田郷40-3	095-882-2771
	西九州スズキ自動車販売(株)	長崎県長崎市梁川町1番14号	095-862-6421
熊本	(株)スズキ自販熊本	熊本県熊本市南区平田1丁目1番6号	096-355-2311
	熊本中央スズキ自動車販売(株)	熊本県熊本市南区平田2-1-57	096-354-2003
大分	(株)スズキ自販大分	大分県大分市元町4305-1	097-543-0001
	東九州スズキ自動車販売(株)	大分県大分市大字古国府612番地6	097-543-1555
宮崎	(株)スズキ自販宮崎	宮崎県宮崎市花ヶ島町屋形町1204	0985-25-7211
	(株)スズキ自販鹿児島	鹿児島県鹿児島市新栄町14-14	099-253-2525
鹿児島	鹿児島スズキ販売	鹿児島県鹿児島市名瀬永田町7-3	0997-52-0211
	鹿児島スズキ	鹿児島県鹿児島市名瀬永田町7-3	0997-52-0211
沖縄	(株)スズキ自販沖縄	沖縄県浦添市港川252番地7	098-874-7777

地元へのサポートで元もいっしょに。



<https://www.suzuki.co.jp/recruit/>

SUZUKI GROUP RECRUITING

