



**SUZUKI JIHAN**

# **HIROSHIMA**

**スズキ自販広島**

**COMPANY  
PROFILE**



**HUSTLER**



地元へのノ・ハートで地元をうごかそう。



社長挨拶

当社は、スズキ株式会社100%出資の直営販売会社として、広島県西部地区を販売エリアに、地域に密着した販売活動を展開しています。私たちの会社では、明るい雰囲気の中20代~30代の社員が多く活躍し、お客様に寄り添い、カーライフをサポートをしています。さらなる飛躍を遂げるため、明るく元気な、そしてやる気ある人材を必要としています。一緒に働ける日を楽しみに、会社とともに成長できるみなさまのご応募をお待ちしております。



代表取締役社長  
梶谷 利成

会社概要

会社名 株式会社スズキ自販広島  
 設立 1953年1月  
 代表者 代表取締役社長 梶谷 利成  
 資本金 5,000万円(スズキ株式会社100%出資の直営会社)  
 売上高 196億円(2020年3月期)  
 社員数 249名(2020年11月現在)  
 就業場所 広島県西部地区12拠点  
 事業内容 スズキ四輪車の販売/中古車の販売/電動車いすの販売/  
 部品・用品の販売/自動車整備(点検・車検・修理)/損害保険代理店業務



営業拠点

- |                           |                    |
|---------------------------|--------------------|
| ① 本社/スズキアリーナ広島西           | 広島市西区南観音3-12-4     |
| ② スズキアリーナ西風新都/<br>西風新都営業所 | 広島市佐伯区石内北2-2-10    |
| ③ スズキアリーナ佐伯中央/<br>廿日市営業所  | 広島市佐伯区五日市中央7-10-33 |
| ④ スズキアリーナ東雲               | 広島市南区東雲3-15-30     |
| ⑤ スズキアリーナ三篠               | 広島市西区三篠北町18-7      |
| ⑥ スズキアリーナ安佐南              | 広島市安佐南区相田1-3-12    |
| ⑦ スズキアリーナ高陽               | 広島市安佐北区深川6-5-17    |
| ⑧ スズキアリーナ可部中央/<br>可部営業所   | 広島市安佐北区可部南4-8-2    |
| ⑨ スズキアリーナ呉中央/<br>呉営業所     | 呉市広駅前2-8-36        |
| ⑩ スズキアリーナ三原中央/<br>三原営業所   | 三原市皆実3-7-27        |
| ⑪ 東広島店/東広島営業所             | 東広島市西条中央4-10-48    |
| ⑫ 三次店/三次営業所               | 三次市三次町102-1        |

HIROSHIMA

SALES NETWORK



スズキ販売会社の3つの職種



営業職  
直販営業  
Direct Sales

業務内容

ショールームでの対応や訪問活動を通じて、直接お客様にクルマを販売します。車検や点検など、ご購入後の定期的なアフターサービスをご案内します。

- 新車の販売 ●車検・定期点検・自動車保険などの案内
- 展示会の企画、呼び込み(訪問・電話・DM発送) ●POP作成、店舗の装飾・美化 など



営業職  
業販営業  
Whole Sales

業務内容

スズキ車を取扱う販売店\*にクルマを卸売ります。一台でも多くのスズキ車を販売できるよう、担当する販売店の営業活動をサポートします。\*スズキ販売会社と販売店契約を結び、お客様にスズキ車を販売する、地域に密着した自動車修理工場などのこと

- 新車の卸売販売 ●スズキのPR活動(のぼり・ポスターなどの店舗装飾)
- 展示会や販売キャンペーンの企画 ●店舗運営のアドバイスなどの営業支援 など



整備職  
サービス  
Service

業務内容

安心・安全なカーライフのために、スズキ車のプロフェッショナルとして確かな整備技術を提供します。また、整備内容についてもお客様にわかりやすく説明します。

- 車検、定期点検の入庫促進 ●迅速かつ的確な自動車整備の提供
- メンテナンスパックなどのサービス商品の提案 ●部品用品の提案 など



営業職  
直販営業  
Direct Sales

スズキアリーナ西風新都

花田 響子

Hanada Kyouko

出身校  
広島修道大学  
2017年 入社



- Private Time -

休日は友人と色々な所に出かけたり、家族と一緒に過ごしたりすることが多いです。たくさんおしゃべりしてリフレッシュしています。



仕事をするうえで、心がけていることは？

お客様の立場になって考えることです。自分の意見を伝えるだけでなく、ご要望をきちんと聞き取ることができるように心がけています。

この仕事のやりがいは？

商談が成立したときはもちろん、お客様との会話の中で、笑顔で「ありがとう」と言っていたいたときに、大きなやりがいを感じます。

これからの目標は？

お客様のカーライフをしっかりとサポートできる営業になることです。保険などの付帯商品の知識も必要なので、勉強して経験を積み実績につなげることが目標です。

花田さんの1日スケジュール



開店準備

店内清掃



来店対応

お客様のご要望をサービススタッフに説明



TELコール

お客様へ点検のご案内



事務処理

明日の準備

9:50 10:00 10:30 11:00 14:00 15:00 18:00



朝礼

店舗スタッフで1日の予定確認



事務作業

ショールームで来店対応、資材補充



納車準備

洗車、納車書類作成

松川さんの1日スケジュール



開店準備

店内清掃



訪問活動

点検や車検のご案内



来店対応

点検でご来店されたお客様対応



翌日準備

終礼、翌日の準備

9:50 10:00 13:00 15:00 16:00 17:00 18:00



開店・ミーティング

本日の予定などを確認します



帰社・納車準備

書類整理、事務作業、納車準備など



電話

お客様へ電話連絡

仕事をするうえで、心がけていることは？

お客様やスタッフとの信頼関係を築くことです。お客様からご質問をいただいたときは、すぐに確認してお返事できるようにしています。

この仕事のやりがいは？

お客様から頼っていただいたときです。お客様がご家族やご友人を紹介してくださったとき、信頼関係を築くことができたと強く感じます。

これからの目標は？

1人でも多くのお客様からご指名をいただけるようになりたいです。もっと知識を深めて営業力をつけ、経験を増やし、最高の営業スタッフを目指します。

- Private Time -

休日は会社の同僚と釣りに出かけたり、フットサルをしたりしています。オートバイでのツーリングなどに定期的に参加しています。





整備職 サービス Service

スズキアリーナ三原中央

多田 翼哉

Tada Yokuya

出身校  
広島自動車大学校  
2019年 入社



- Private Time -

同じ営業所の先輩方と魚釣りに行ったり、自宅でドラムの演奏をしたりしています。



仕事をするうえで、心がけていることは？

お客様としっかりコミュニケーションをとり、わかりやすく説明することと、お客様のお車をきれいにすることです。

この仕事のやりがいは？

お客様が不安に思っていることを解決できたときに「ありがとう」と感謝の言葉をかけていただけることです。また自分の説明がお役にたてたと実感できたときにもやりがいを感じます。

これからの目標は？

たくさん経験をして、1日でも早く先輩方のようにいろいろな作業ができるようになりたいです。そして後輩の指導もできるようにしていきたいと考えています。

多田さんの1日スケジュール



私たちの会社 Our company

新入社員研修の紹介



入社後1ヶ月は新入社員配属前研修を行います。ビジネスマナーや自動車の基礎知識などを学んでいただきます。配属後も社内研修やメーカー主催の研修への参加など、教育に力を入れています。



社内イベントの紹介



当社は人と人のつながりが重要だと考えています。働きやすい職場づくりを目指し、社員総会の開催、労働組合主催の野球観戦への社員参加など、社員同士の交流を深めています。



新人スタッフの声 Voice of rookie staff

**業販営業**

西風新都営業所  
登澤 康平  
出身校 / 江戸川大学  
2020年 入社

入社した決め手はなんですか？

会社説明会に参加したとき、クルマを通してお客様に喜んでいただける仕事に魅力を感じたからです。

会社説明会や見学会の際の丁寧な説明や、スタッフの雰囲気がとてもよかったことです。

仕事をしていてうれしかったことはなんですか？

販売店様から、「担当が登澤さんでよかったよ」と言っていただいたことです。

毎日、少しずつできる作業が増えていき、成長できていると実感があることです。

この会社で気に入っているところはどこですか？

先輩も後輩も分け隔てなく、スタッフ同士の仲がとてもよいところです。

入社後もさまざまな研修があり、サポートしてもらえます。

**サービス**

三次店  
湊 大輝  
出身校 / 広島県立三次高等技術専門校  
2020年 入社



## 採用情報

職 種	営業職・整備職	有給休暇 平均取得日数	8.8日(2019年度実績)
基本給	【営業職】 四年制大学卒 186,000円 短期大学・専門学校卒 168,000円 【整備職】 一級課程卒 186,000円 二級課程卒 168,000円 (2020年度実績)	保 険	健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険
諸手当	仕事給、通勤手当、時間外手当、住宅手当 子育て支援手当、技能手当、役職手当ほか	福利厚生	従業員車両購入制度、財形制度、退職金制度ほか
昇給	年1回(4月)	研修制度	新入社員研修 階層別研修(入社2年目、入社5年目など) 専門研修(営業、サービス) 中古自動車査定士資格講習 損害保険募集人資格講習ほか
賞与	年2回(7月・12月) 勤続2年目以降 5.5ヶ月+α(従業員平均3万円相当) (2020年度実績)	自己啓発支援	通信教育受講援助制度
勤務時間	9:50~18:30	必要資格	【営業職】 普通自動車免許(AT限定不可) 【整備職】 普通自動車免許(AT限定不可) 一級小型自動車整備士資格(一級課程卒者) 二級ガソリン自動車整備士資格(二級課程卒者) ※普通自動車免許は入社までに取得してください。
休日	会社カレンダーによる年間110日 (年末年始・夏季・GW休暇を含む) 【直販営業・整備職】 定休日(水曜日、第2火曜日) その他シフト制による休み 【業販営業】 土日を中心とした休み	新卒採用実績	【営業職】 2020年度： 8名(男性4名、女性4名) 2019年度： 7名(男性4名、女性3名) 2018年度： 5名(男性3名、女性2名) 【整備職】 2020年度： 3名(男性3名、女性0名) 2019年度： 4名(男性3名、女性1名) 2018年度： 5名(男性5名、女性0名)
休暇	有給休暇、結婚休暇、産前産後休暇 忌引休暇ほか		

## Q&A よくあるご質問

### Q. クルマの知識がなくても大丈夫ですか？

A. 大丈夫です。入社後はさまざまな研修や職場での指導などを通じて、クルマに関する知識を学ぶことができますのでご安心ください。

### Q. 運転に自信がありませんが大丈夫ですか？

A. 大丈夫です。入社前は運転に自信がなかったという先輩社員も多く在籍しています。仕事でクルマに触れることで、少しずつ慣れていけるようサポートします。

### Q. 転勤はありますか？

A. 当社営業拠点内での異動はありますが、県外や他の販売会社への転勤はございません。

### Q. 女性が活躍できる職場ですか？

A. たくさんの女性社員が活躍しています。お子様連れや女性のお客様の来店も多く、女性視点のサービスが欠かせない職場となっています。

### Q. 休みはきちんと取れますか？

A. 当社の休日カレンダーに従って、休日を取得いただけます。仕事の都合により、本来の休日に勤務する場合は、事前に振替日を申請し休日を取得していただけます。



(やまもと よしのり) (みやけ しほ)

### 【採用担当】山本 佳則 三宅 志保

採用担当の山本・三宅です。お客様のカーライフをサポートすることは大変やりがいを感じる仕事です。これから出会うみなさまとの出会いを大切に、一人ひとりと寄り添った採用活動をしていきます。ぜひ私たちと一緒に会社を盛り上げていきましょう。

## 株式会社スズキ自販広島

〒733-0035 広島県広島市西区南観音3丁目12-4

TEL 082-569-5556



採用情報ページ

スズキ自販広島 採用情報



### 本社 MAP

