

Suzuki Jihan  
**TOTTORI**

スズキ自販鳥取



**COMPANY PROFILE**

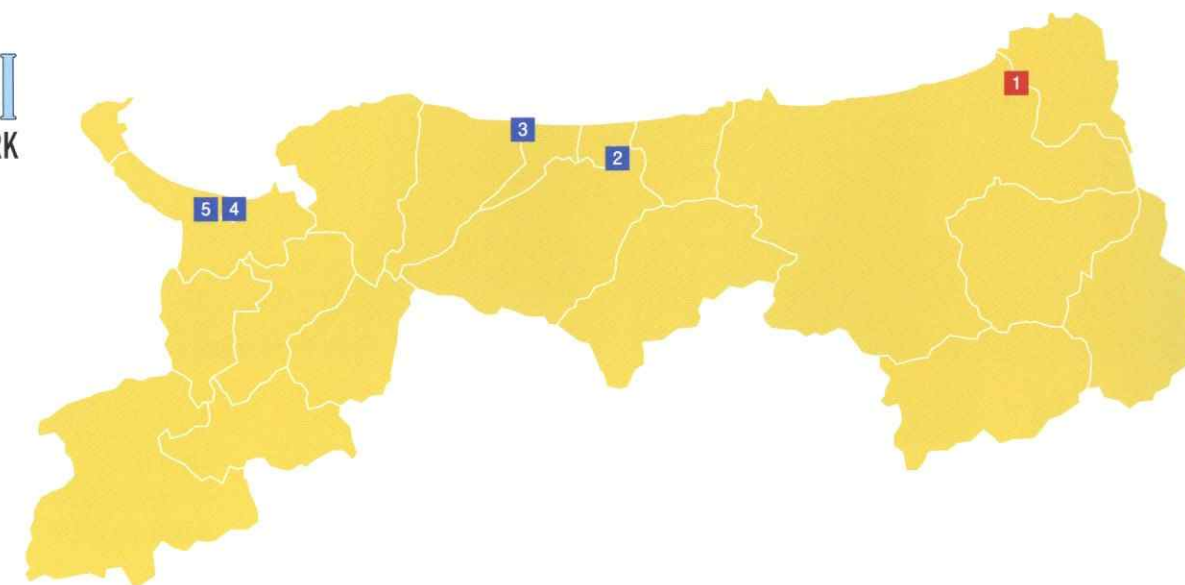
地元へのハートで  
地元のうごかそう。



営業拠点

- 1 本社／鳥取営業所／スズキアリーナ丸山／ユーズステーション丸山 鳥取市丸山町266-8
- 2 倉吉営業所／スズキアリーナ河北／ユーズステーション河北 倉吉市河北町105番地
- 3 東伯店 東伯郡琴浦町徳万743-1
- 4 米子営業所／スズキアリーナ米子／ユーズステーション米子 米子市吉岡140
- 5 スズキアリーナ米子中央 米子市東福原2丁目18-49

TOTTORI  
SALES NETWORK



社長挨拶

当社は、鳥取県におけるスズキ代理店として設立されたスズキ株式会社100%出資の直営会社です。私たちは、お客様一人ひとりを拠点全員がお迎えし、そしてスピーディー・正確・丁寧なサービスをご提供します。また、心をこめて笑顔でお見送りをします。そして、いつでも気楽にお越しいただけるお店作りを目指して参ります。

社員一人ひとりのやる気を大事にし、営業・サービスなど全社員が心をひとつに、お客様のご満足・ご納得をいただけるよう努力している会社です。



代表取締役社長 砂子 孝之

会社概要



会社名 株式会社スズキ自販鳥取  
 設立 1983年8月  
 代表者 代表取締役社長 砂子 孝之  
 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 77.32億円(2021年3月期)  
 社員数 137名(2021年11月現在)  
 就業場所 鳥取県全域5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

スズキ販売会社の3つの職種

営業職  
直販営業



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



業務内容  
 スズキ車を取扱う販売店様<sup>※</sup>にクルマを卸売りします。一台でも多くのスズキ車を販売できるよう、担当する販売店様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



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

スズキアリーナ河北  
河原 佳奈

出身校  
公立鳥取環境大学  
2017年 入社



仕事をするうえで、心がけていることは？

「お客様の話をよく聞くこと」です。普段の何気ない会話も仕事につながることもあるかもしれないので、普段の会話を大事にしています。

この仕事のやりがいは？

お客様が私を頼って来店して下さることです。クルマのこと、保険のことなど河原さんには話しやすいと言ってもらえるので、うれしく思います。

これからの目標は？

「担当が河原さんでよかった」とお客様に言っていただけるような営業スタッフになることです。先輩方から多くのことを学び、成長していきたいです。

Private Time

休日は友人と一緒に料理をしています。自分たちが作ったものは格別においしいです。



河原さんの  
1日スケジュール

開店準備

店内美化、店舗スタッフで  
1日の予定確認

9:20

OPEN



昼食

店舗スタッフとコミュニケーション



12:00



TELコール

お客様への点検や  
商品のご案内

自己学習

新型車や保険の勉強をします



15:00



納車準備

新車を納車する状態に  
仕上げます

お疲れさまでした!

閉店

1日の振り返りと明日の準備

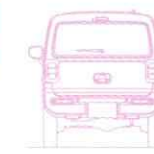
17:00



閉店準備

活動報告や翌日の準備

CLOSED



営業職  
業販営業

米子営業所  
藤居 将隆

出身校  
関西大学  
2015年 入社



仕事をするうえで、心がけていることは？

販売店様が求めていることを先読みして、全力でサポートすることができるよう心がけています。その積み重ねが、信頼関係を築き上げることに繋がると、考えています。

この仕事のやりがいは？

少しずつ分かっていく面白さです。販売店様によって、求められる対応や提案は違います。そこに気づいて行動し、信頼してもらえたことで、販売店様がスズキのクルマを勧めてくださることに、魅力を感じます。

これからの目標は？

販売店様との信頼関係をより深めていきたいです。そのために日々の訪問活動を丁寧に実施し、販売店様との会話の中からニーズを察知し続けていきます。

Private Time

趣味は硬式テニスです。仕事終わりや休日に、所属しているテニスチームのメンバーと練習しています。たまに試合にでます。



藤居さんの  
1日スケジュール

ミーティング

部署内で計画の進捗状況を  
確認、情報共有

9:20

OPEN



納車

販売店様へ新車を納車します



10:30



納車準備

納車前の点検、洗車を行います

訪問活動

カタログ管理、販売店様との  
コミュニケーション



13:00



昼食

先輩方からアドバイスを  
もらいます

お疲れさまでした!

直帰

受注状況の結果を電話で  
報告後、直帰します

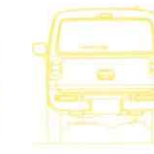
17:00



同行商談

販売店様と一緒にお客様と商談

CLOSED



整備職  
サービス

スズキアリーナ丸山  
米澤 裕也

出身校  
トヨタ神戸自動車大学校  
2008年 入社



Private Time

営業所の仲間と卓球をしています。月に数回、体育館で練習をして、時には大会などにも参加して楽しんでいます。



仕事をするうえで、心がけていることは？

笑顔で接客することです。お客様に丁寧にわかりやすく説明することはもちろんですが、笑顔でコミュニケーションをとることで、説明がしっかり伝わっているように感じます。

この仕事のやりがいは？

お客様より「ありがとう!」と感謝の言葉をかけていただけることです。自分の説明や提案で、お客様によろこんでいただけたときや、お客様のお役に立てたときは、本当にうれしいです。

これからの目標は？

最近は後輩と一緒に仕事をする機会が多くなりました。自分自身の目標だけではなく、後輩の目標も達成させられるようにサポートしていきたいです。

米澤さんの  
1日スケジュール

ミーティング  
サービススタッフで  
情報共有

事務作業

お客様へ電話対応

営業連携

営業と打ち合わせをしながら  
お客様対応

お疲れさまでした!

閉店  
伝票処理

9:20

10:00

11:00

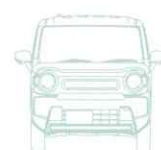
13:00

15:00

16:00

18:00

OPEN



開店

整備受付



後輩指導

後輩に整備作業について  
アドバイス



お客様対応

お客様へ整備内容の説明

CLOSED



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。

趣味の共有

当社では、プライベートでも会社の仲間と交流しています。登山や二輪、ロードバイク、釣り、ゴルフやミニ四駆など、会社と一緒に働くだけでなく、休日一緒に趣味を共有するなど楽しんでいます!



新人スタッフの声 Voice of rookie staff



スズキアリーナ河北  
上本 直輝

出身校 / 姫路獨協大学  
2021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際、会社内の雰囲気や、働きやすい環境に魅力を感じたからです。

仕事をしていてうれしかったことはなんですか?

ご購入いただいたお客様にお会いした際、「ありがとう」とお礼の言葉をいただいたことです。

この会社で気に入っているところはどこですか?

クルマの販売・点検などを通じて、お客様と会話することが、コミュニケーション能力の向上につながる場所です。

直販営業



東伯店  
廣瀬 由直

出身校 / 産業人材育成センター米子校  
2020年 入社



入社した決め手はなんですか?

学校の授業で整備しているうちにスズキのクルマに興味を持ちました。スズキのことを学びたい、との思いから入社を決めました。

仕事をしていてうれしかったことはなんですか?

苦手な作業が1人でできるようになったことです。苦手を克服したときは、大きなやりがいを感じます。

この会社で気に入っているところはどこですか?

自分のペースで整備を学べる場所です。難しい作業を行う際は、先輩方の作業を見学して流れをつかみ、理解を深めます。

サービス

## 教育・研修制度

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	若手～中堅	役職者
	接客や技術の基礎を学ぶ	経験を振り返り今後のキャリアを描く	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

## 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「スズキサービス技術資格制度」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。

### スズキサービス技術資格制度

整備技術と接客応対技術の試験をします。「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。

## 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して、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です。

### 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、休日を取得していただけます。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。



あおと やすこ

採用担当 | 青戸 泰子

当社は、軽自動車を中心とする魅力的なスズキのクルマを販売、アフターフォローを提供するスズキ直営の会社です。「お客様と長いおつきあいがしたい」「自動車にかかわる仕事がしたい」「研修がしっかりしている職場がいい」などなど、スズキに興味がある方は、ぜひ当社へ一度来てみてください！ スタッフ一同お待ちしております！

## 株式会社スズキ自販鳥取

〒680-0006 鳥取県鳥取市丸山町266-8

0857-37-0333

recruit@j-tottori.sdr.suzuki

スズキ自販鳥取 採用情報



採用情報ページ

本社 | MAP

