



Suzuki Jihan

# SHIMANE

スズキ自販島根



COMPANY PROFILE

地元へのハートで  
地元をうごかそう。



営業拠点

- |                       |                |
|-----------------------|----------------|
| 1 本社/松江営業所・スズキアリーナ東津田 | 松江市東津田町1888-10 |
| 2 スズキアリーナ安来           | 安来市赤江町1886-1   |
| 3 スズキアリーナ黒田           | 松江市黒田町429-1    |
| 4 スズキアリーナ斐川           | 出雲市斐川町上庄原1082  |
| 5 出雲営業所・出雲店           | 出雲市白枝町443      |
| 6 スズキアリーナ出雲高岡         | 出雲市高岡町532-1    |
| 7 浜田営業所・浜田店           | 浜田市長沢町165-1    |
| 8 スズキアリーナ益田           | 益田市乙吉町1108-2   |
| 9 パーツセンター島根           | 雲南市木次町里方1078   |



社長挨拶

当社は小さなクルマづくりが得意なスズキ株式会社100%出資の直営会社です。昨今のコロナ禍で改めて思うことは、この島根県では軽自動車やコンパクトカーは社会インフラの一部だということです。パーソナルな空間を持ち、毎日の通勤や通学の足として、お出かけやレジャーのお供として、クルマは生活に欠かせない道具です。大袈裟かもしれませんが、我々は地域を支える会社なのです。一昨年は本社ショールームをリニューアルいたしました。今年には出雲市内にも大型拠点の建設を予定しております。時代が変わっても今までと同じように島根県の社会生活を支え、さらに業務を拡張するために、明るく楽しく前向きな人材を求めています。ぜひ会社説明会でお会いしましょう！

代表取締役社長 奥中 真



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・中古車の販売
- 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\*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

会社概要



会社名 株式会社スズキ自販島根  
 設立 1969年1月  
 代表者 代表取締役社長 奥中 真  
 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 99億8,488万円(2021年3月期)  
 社員数 168名(2021年10月現在)  
 就業場所 島根県全域9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

営業職  
直販営業

スズキアリーナ出雲高岡  
伊藤 拓弥

出身校  
公立鳥取環境大学  
2015年 入社



Private Time

休日は、ドライブすることが多いです。一人で海を見に行ったりリフレッシュしたり、目的の場所を決めずに友人とドライブをしたりすることもあります。



仕事をするうえで、心がけていることは？

お客様が納得し、満足してご購入いただけるように、一人ひとりのニーズに合った提案を心がけております。また、専門用語は極力避け、身近なものに置きかえて説明するようにしています。

この仕事のやりがいは？

お客様と永くおつきあいすることができることです。クルマの購入後も来店していただき、信頼関係を実感できたときにこの仕事のやりがいを感じます。

これからの目標は？

信頼され、一番に頼っていただく存在になれるようにクルマや保険の知識を今以上に増やし、日々成長していきたいです。

伊藤さんの1日スケジュール



営業職  
業販営業

出雲営業所  
岩谷 信太郎

出身校  
西南学院大学  
2016年 入社



Private Time

趣味はテニスです。地元のテニスサークルに入っており、休日は仲間と一緒に体を動か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？

販売店様との信頼関係を築くため、先方からの要望や依頼に素早く対応することを意識しています。実際にお車を使用されるお客様のニーズを考えながら行動しています。

この仕事のやりがいは？

他社と競合になることもありますが、日頃の訪問活動の結果、販売店様に競合他社ではなくスズキのクルマを販売していただいたときに達成感を感じます。

これからの目標は？

販売店様によりよいご提案ができるようになります。そのためにも常に商品に関する知識を増やして信頼されるスタッフを目指します。

岩谷さんの1日スケジュール



整備職  
サービス

スズキアリーナ出雲高岡  
春日 将平

出身校  
島根県立東部高等技術校  
2013年 入社



Private Time

昨年の春に子供が産まれました。毎日一緒に遊んで癒されています。ゲームをするのも好きです。



仕事をするうえで、心がけていることは？

お客様に丁寧にわかりやすく説明することで。お車に詳しくないお客様にもご理解いただけるよう、点検や部品の説明を工夫するようにしています。

この仕事のやりがいは？

お客様の大切なお車を安心して任せてくださることに喜びを感じます。点検整備時のお客様対応などを通して、お客様から信頼していただけると、とてもうれしいです。

これからの目標は？

先輩に助けをもらう場面がまだまだあるので、今よりもっと技術を向上させて、さまざまな整備を行えるようになりたいです。

春日さんの1日スケジュール

朝礼・開店

予定確認・情報共有

整備作業  
車検・点検



整備作業  
一般整備



閉店

片づけや翌日のスケジュール確認

9:50

10:00

11:00

12:00

13:00

17:00

18:30



整備作業

スケジュールに沿って整備作業



昼食

しっかり休憩してエネルギーチャージ



納車準備

お預かりしているお車の納車

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、ビジネスマナーや自動車の基礎知識などを学びます。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。

新人スタッフの声 Voice of rookie staff



直販営業

スズキアリーナ東津田  
野津 千裕

出身校 / 広島文教大学  
2021年 入社



入社した決め手はなんですか？

会社見学会のときの先輩方の接客姿が格好よく、私も一緒に働きたいと思ったからです。

仕事をしていてうれしかったことはなんですか？

お客様が「担当してくれてありがとう」と言ってくださったことです。

この会社で気に入っているところはどこですか？

働きやすい環境であるところです。わからないことがあっても先輩方がわかりやすく教えてくれます。

入社した決め手はなんですか？

子供の頃から家族がスズキ車に乗っており、興味があったからです。

仕事をしていてうれしかったことはなんですか？

作業が終わって、お客様へ納車したときにとても喜んでいただけたことです。

この会社で気に入っているところはどこですか？

働きやすい環境であるところです。先輩が優しく、話しやすいので忙しい日でも楽しく働くことができます。

店舗を横断した女性営業スタッフのチーム【女子改】は、定期的なミーティングで意見交換をしながら、店舗やサービスをよりよくするため活動しています。



女性チームの紹介



サービス

出雲店  
福島 結人

出身校 / 島根県立東部高等技術校  
2021年 入社



## 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 接客や技術の基礎を学ぶ	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

## 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

整備技術と接客対応技術を試験します。「スズキサービス2級」では、故障診断技術・お客様対応技術・入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。産休・育休を経て復帰している社員も多数います。

### 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。2020年度の有給休暇取得実績は平均11.3日でした。



いしかわ あやの しおの ゆずか  
採用担当 | 石川 斐野 塩野 柚香

島根県では、どこへ行くにもクルマはなくてはならないもの。お客様の大切な家族の一員です。お客様に快適なカーライフをお届けするためには何ができるのか、一緒に考えていける方をお待ちしています。興味を持たれた方はぜひお気軽にお問い合わせください。

## 株式会社スズキ自販島根

〒690-0011 島根県松江市東津田町1888-10

0852-21-5111

aisikawa@j-shimane.sdr.suzuki

スズキ自販島根 採用情報



採用情報ページ

