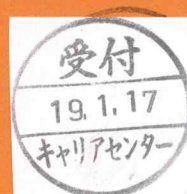


クルマと暮らしの ライフプランナー というお仕事

COMPANY PROFILE 2019



トヨタカローラ山口株式会社



クルマと暮らしの ライフプランナー というお仕事

COMPANY PROFILE 2019



Felix88



新しいカタチの複合カーフィールド、
「Felix88」が2018年2月に誕生しました。
Felixとはラテン語で「幸福」や「幸せ」を示すことば。
トヨタカローラ山口は、
クルマを通じてFelixを実現します。

INDEX

- 02 **社長 INTERVIEW**
人・お店・お客様づくり
新しい歴史に向かって
トヨタカローラ山口 代表取締役社長 卜部 治久
- 04 **社員 INTERVIEW 1**
多くの方々と
出会える仕事
新下関店 店長 西島 孝治
- 05 **社員 INTERVIEW 2**
みんなが横で
つながっている
ときわ店 新車マネージャー 専任主任 長谷川 充
- 06 **社員 INTERVIEW 3**
教育サポートがあり
ゼロからスタート出来る会社
下松望町店 新車スタッフ 主任 中村 沙千子
- 07 **社員 INTERVIEW 4**
役職ごとに
平等に評価してくれる会社
下松望町店 新車スタッフ 山本 竜也
- 08 **社員 INTERVIEW 5**
自分の意識次第で
何にでも取り組める社風
新下関店 事務スタッフ 主査 村岡 真希
- 09 **社員 INTERVIEW 6**
自分の選択肢や
可能性を狭めない
総務部 役員秘書 主査 井筒 麻奈美
- 10 **社員 INTERVIEW 7**
エンジニアのスキルを
しっかり学べる会社
山口店 エンジニア 主査 加山 孝成
- 11 **社員 INTERVIEW 8**
「感謝の心」を大切にされる方に
きてほしい
総務部 採用担当 専任主任 山本 竜太郎
- 12 わたしたちこんなことに
取り組んでいます!
- 14 ト部グループ企業
- 15 沿革
- 16 会社概要

トヨタカローラ山口



新車販売／サービス

県内カローラ店最大のショールーム完備。2階には
珍しい書籍、多目的スペース、キッズコーナーを設
置しています。また、サービス部門では、長年培った
ディーラー品質による「まかせて安心」の車検・点
検、一般整備や钣金修理などを提供します。

キレイで、安心! おんぼの ジェームス 中古車



U-Car販売

品質評価済U-Carが勢ぞろい。ディーラーだからで
きる3つの安心、①まるごとクリーニングでキレイで
安心②車両検査証明書付で安心③整備付ロングラ
ン保証で購入後も安心。充実のネットワークでご希
望のクルマを探します。

早く、かっこいい! おんぼの ジェームス 車検



ジェームス車検

スピーディーでリーズナブル。モニターを見ながら
愛車の状態が確認でき、必要な交換・整備が選べま
す。「早くてかっこいい」45分の立ち合い車検です。
完全予約制で待ち時間最小。車検がその場で終わ
ります。

GR Garage



GR Garage

トヨタのスポーツモデルが大集合。新しいブランド
「GR」シリーズを見て、触って、感じてください。クル
マ好きが集まる様々なイベントも開催していきます。
レーシングチームINGING、CERUMOが培ってきた技
術でチューニングの相談もできます。



カフェ

88Cafeは、ゆっくりと寛げるカフェスペース。こだわ
りのドリンクと、ハワイアンおにぎりやトルティーヤ
を、充実した時間とともに、ご堪能ください。

トヨタカローラ山口 代表取締役社長

ト部 治久

弊社の掲げる「人づくり」とは

現在弊社が行う「人づくり」の一番の取り組みは、**みんな**でしっかり話し合う場を積極的に設けていることです。常務以上の役員、幹部社員、店長やマネージャーの横の繋がりが、コミュニケーションの風通しが良くなったことが会社の強さに直接的に繋がりました。私のゴールは全社員が揃って「**うちの会社が好きだ!**」「**うちの会社が一番良くしたい!**」とってくれることなんです。社長としてこれほどこころ強いことはないですからね。「人づくり」の到達度は、私が社長になってから今が一番いい状態にあると思います。良い商品を扱って、良い店づくり、それにふさわしい体制を敷いています。

社長 INTERVIEW

人・お店・お客様づくり 新しい歴史に向かって

Q 「お店づくり」についてですが、理想の店舗をつくるために今後どのような施策をお考えでしょうか?

A 店舗はいま全部で34拠点あります。やはり人が重要なので、まず良い店長を揃えました。良い店長とは、部下とのコミュニケーションが取れ、地域の皆様と繋ぎ合わせることができ、店の小さな変化を見逃さずにちゃんと手を打つことができる人です。そして一番大事なのは自分の次の店長をちゃんと育成することです。仕事の上では、やはり情熱が大事です。若くてやる気のある店長が次々と出てきてほしい。私の仕事は彼らと直に接して、いろんな話をしたり、聞いてあげたりすることだと思っています。“人づくり研究会”という店長クラスを集まりを「TOP GUN(トップ・ガン)」という意見交換の場に拡大しました。われこそがトヨタカローラ山口の将来を支えるんだという高い志を持った社員であれば、誰でもみんな来なさいと呼びかけています。本社と店舗間、店の中でもコミュニケーションがまだまだ不足しています。これは永遠のテーマでもあり、今後も満足することはないでしょう。トップ・ガンを始めたのは、そういうところに風穴を開けたいという思いからです。とても時間がかかりますが、成果がすぐに出なくても息長く、一生懸命やっていきたいと思っています。

Q 「お客様づくり」についてお聞かせください。

A 「お客様づくり」という言葉は元々、トヨタ自動車のカローラ店営業本部が使い始めたと思います。常連さんづくりのこと、気楽に来店して下さるファンづくりのことです。これは「人づくり」「店づくり」と密接に結びついています。50年もやっているのにお店の在り方は何も変わっていません。私はもう少しお店の在り方を変えなければいけないと考えています。これは次の50年に向けて早急に取り組まなければいけない課題の一つです。具体的には、お客様にもっと気楽にご来店いただき、長く居ていただけるような「店づくり」ですね。お店の形態、機能そのものが変わっていかないといけない。たとえばTSUTAYAさんは六本木や代官山の店舗内にコーヒーショップが併設されており、お客様はコーヒーを楽しみながら本を読むことができます。このように店舗を変えることによって、ただものを売るだけではなく、同時に質の高い新しい生活文化を提案していきたいと思っています。

Q ト部治久社長は創業者のト部博文会長からトヨタカローラ山口を受け継ぎ、事業を発展させてられました。その仕事を次の世代に引き継ぐために経営者として何が必要だとお考えでしょうか?

A 私の目標は、受け継いだ時よりも良い状態で次の世代にこの会社を引き継ぐことです。それが私の人生の目的であり、夢なのです。そのために私は生まれて来て、ここにいるのです。その目的が達成できなかつたら、死んでも死に切れないでしょう。そのためのリスク管理にも日々努力しています。人間は生身の体なので必ず死が訪れますが、会社はやるべきことがちゃんとできる人材が揃っていれば、事業をずっと続けることが可能なのです。困った時にそれを乗り越えるガッツや知恵、リーダーシップを持った社員がたくさんいてくれさえすれば、会社は生き延びることができます。言われたことしかやったことがないというのではなく、自分の頭で考えて、困難な時代を生き抜く力を持った人たちをたくさん育成しておくということが、企業防衛に繋がるのではないのでしょうか。

Q 最後に50年後の創立100周年に向けての社長のビジョンをお聞かせください。

A トヨタカローラ山口の社員とトヨタカローラ山口に関わりのある地域の皆様が元気で幸せに暮らしてもらえることが私にとっては一番大事です。それがもう50年続くようにしたいと考えています。社員みんなが力を合わせて、ここまでトヨタカローラ山口を良い会社にしてくれました。社長は大きな権限と影響力を持っていますが、実際にやってくれるのはみんな社員なのです。社長業はよく孤独だという人がいますが、私は一度もそんなことを感じたことがありません。創業者の会長の下で、恵まれた環境で社長になり、好き勝手にやらせてもらって、みんながよく話を聞いてくれて、みんなの話をよく聞いて、毎日を幸せに送っていますからね。風通しが良くて、一枚岩で、本音で話し合えるトヨタカローラ山口の社風がこれから50年経ってもさらに進化して、その分だけ今まで以上にみんなが幸せになれるといいなと思っています。

社員
INTERVIEW
1

多くの方々と出会える仕事



Q 入社の際について教えていただけますか？

A 私は大阪の大学に在学していました。大阪での就職活動時、当然数社へのエントリーを行っていましたが、当時の採用担当者との出会いが大きなきっかけでした。説明会でお会いしたのですが、「受け入れる気持ちの大きさ」や「採用への姿勢が極めて情熱的」でした。本当にいい人材を育てていきたい、そんな思いをひしひしと感じました。自分なんかで大丈夫なのかな～と不安な部分もあったのですが、本当に採用担当のみなさまの熱意や気持ちが熱く、自然に気持ちが固まったように覚えています。

Q 入社時はどのように目標を持たれて業務に向かわれていましたか？

A 入ったからにはやはり1番を目指す！そんな情熱に燃えていました。「新人賞」という1年目スタッフ対象の賞があるのですが、ここは絶対に勝ち取りたいと。そして無我夢中に頑張り、新車販売台数TOPを獲得、「新人賞」を受賞しました。とはいえども先輩方の販売台数の1/3程度で全く足元にも及ばない数字でしたが…。本当に先輩方の背中を追いかけて無我夢中な1年目でした。先輩方はもっとすごい勢いでしたから！

新下関店 店長 (2006年入社)

西島 孝治

Q 店長のお仕事内容を教えていただけますか？

A 入社10年目に店長に任命いただきました。自分自身は9年目のマネージャー時代、やっとの思いで「最優秀社員賞」を獲得、店長としては、次の目標として「最優秀拠点賞」を目指しています。そこで大切にしている部分は、社全体としてもテーマにかかげる「人づくり」です。様々なスタッフがいますので、みなさん個々人に様々な特徴があります。「良い部分」はみんなでも伸ばす、「不足する部分」はみんなでも補う。「店舗=チーム」としても「各個人」としても成長していけるようなイメージで店長業務に取り組んでいます。

Q プライベートはどのようにお過ごしに？趣味などは？

A 休日は家族と過ごしリラックスすることですね。子供達も大きくなり、美しい自然に恵まれた山口県内各所をドライブしたり。個人的な趣味もありまして「釣り(海)」が大好きで…。一人や友人ともですが、店舗スタッフとも一緒に行くことがあります。海を眺めながら、普段話さないことも自然に話題になったりして、良いコミュニケーションにもなっています。

Q これからの店舗運営に関する目標、そしてこれから面接を検討する方々へのメッセージをお願いします。

A さきほどもお伝えしましたが「人づくり」、そして店舗スタッフの成長が一番の目標です。一人一人が強く魅力的になるために全員で取り組んでいます。その結果が店舗、会社を強くすることに繋がっていくと考えています。また店舗が「地域社会の一員」としての責務をしっかりと全うすること、業務を通じて地域社会に貢献させていただくことが目標です。いつでも「地域に必要とされる」存在であるために、努力を惜しまず頑張っていきたいと思っています。これから入社を検討されている方々へのメッセージですが、この仕事は車の販売を通じて、「多くの方々と出会える仕事」です。その中には一生を通じて、お付き合いしていくお客様もいらっしゃる。本当に夢のある仕事です。こういった仕事の楽しさや喜びを学べる企業と私自身も実感しています。「人づくり」そこに対する「熱い思い」の部分に惹かれ自分自身も入社しました。みなさまと現場でお会いできる日を楽しみにしています！

社員
INTERVIEW
2

みんなが横でつながっている



Q 入社の際について教えていただけますか？

A 関西の大学からの就職となりました。個人的なことですが、自分自身長男ということもあり実家がある地元山口での就職を希望していました。そんな時に、両親が昔からトヨタカローラ山口で自家用車を購入していた経緯より、営業マンの方ともよく顔を合わせる機会が子供の頃にありまして。会社のイメージは当初からある程度理解している部分もあり、会社への就職を決断しました。

Q 初年度はどのような1年でしたか？

A 1年目は本当に怒涛のように過ぎ去りました。やることをどんどん探して覚えて工夫して…気がつけば1年経過していたように思えます。数字に追いかけられるというよりは、自分自身の目標をしっかりと追いかけたという表現が正しいかと思います。大変ですが、成長を実感でき楽しかったですね。

ときわ店 新車マネージャー 専任主任 (2013年入社)

長谷川 充

Q トヨタカローラ山口の社風についてどのように感じられていますか？

A 当然ながら「営業」という職業柄、体育会系気質の一面もありますが、ただ厳しいというわけではなく、ロジカルな教育制度も整っていますし、会社全体でしっかりと営業スタッフを見てくれているように感じています。トップダウンではなく、みんなが横でつながっているように感じます。今では5年目ということで私自身も後輩を教育する立場となっています。そういう意味で先輩、後輩ともに一体感の大切さを感じつつ、業務に取り組んでいます。また店舗間の繋がりもしっかりしており食事があつたりと、様々な形の社内コミュニケーションも生まれてきており、新たな流れを感じています。

Q 新車マネージャーという役職はどのような業務になりますか？

A 自分自身の「お客様づくり(新規顧客)」はもちろん、部下・後輩の教育、指導などリーダーシップが問われる場面が多い役職だと感じています。新人の頃は「お客様づくり」、今は後輩を教育する立場となり「人づくり」への関与度も大きくなってきています。当然自分自身の「人づくり」部分には常に努力を怠れません。

Q これからの長谷川さんの目標、そしてこれから面接を検討する方々へのメッセージをお願いします。

A 自分自身の目標としては、増加する担当のお客様に対する、今まで以上の「アフターフォローやサポート」が必要と感じています。また自分も含めた若い世代がもっと力をつけ、トヨタカローラ山口の中核を担える存在になることです。もっとたくさんの若手のエースが増えればと感じています。これから入社を検討されている方々へのメッセージですが、ぜひ一度、お近くのトヨタカローラ山口の店舗へ行ってみられるといいと思います！説明会の会場だと、100%弊社のことが伝わらない可能性がありますから。ぜひ直接、会社の空気や雰囲気を感じてもらえればと思います！きっと知りたいことを店舗で感じることができるとおもいますので！

教育サポートがあり ゼロからスタート出来る会社



Q 入社の際について教えてくださいか？

A 小さい頃からサッカーをしており、スポーツの仕事に携わりたいと思っていました。合同説明会に参加した際、すでにスポーツジムで内定をいただいていたのですが、他の企業も確認してみようということで、選んだのがトヨタカローラ山口でした。今ここにいるのも「自分には関係ない」ということではなく、就職を決める際に検討する範囲を広げたことが、可能性を広げた良いきっかけだったと思います。

Q 営業部への配属は中村さんの希望でしたか？

A 私の希望で営業に配属されました。事務職ではなく営業職を選んだのは椅子に座ってする仕事よりも、体を少しでも動かせる仕事をしたということもありました。母が営業職をしているのを側で見ていて、子供の頃に「格好いいな〜」と思っていたのも影響しています。また「スポーツも営業も同じだよ！」と、採用担当の山本に言われた言葉には、正直「ビビッ！」ときました。営業職を選んだ要因のひとつでもあります。

下松望町店 新車スタッフ 主任 (2014年入社)

中村 沙千子

Q 営業を担当していかがですか？

A もともと、体力には自信がありましたので「体力とやる気があればなんとかなる！」と自分に言い聞かせていましたが、実際「体力とやる気」だけではどうにもならない局面があります。そういう時は初心というか新入社員の時の気持ちに戻り、「お客様に喜んでいただく為にはどうしたらよいか？」ということをお問自答しながらお仕事をさせていただいています。また様々なお客様と接することができますので、その出会い自体がやりがいに繋がっていると感じています。

Q 車や車業界のお仕事はもともとご興味？

A 正直、車業界に関しては全く知識がありませんでした。入社して完全にゼロからのスタートでした。やはり「すごいな〜」と思うのは、私みたいに全く車のことを知らない人材でも、きちんと営業可能なレベルに育成できる社内の「教育制度」や「フォロー」があるということです。もっと女性の営業スタッフも増えてほしいと思います。楽しいですよ！

Q これからの中村さんの目標、そしてこれから面接を検討する方々へのメッセージをお願いします。

A まだまだ自分一人ではできない業務もありますので、自分自身が一人前になることが第一の目標です。その次の目標として、これから入ってくる後輩にしっかりと指導できるスタッフになることです。面接を検討される方々へのメッセージですが、私のように車を全く知らない方でも、教育体制がしっかりしておりゼロからスタートできる会社です。ぜひ自信をもって面接を受けて欲しいと思います。また現在は女性営業スタッフが少ないのももっと増えたいと思っています。女性営業のグループを作りたいと個人的には考えています。本社に要相談ですが…！女性の仲間を、応募を楽しみにお待ちしております！

役職ごとに 平等に評価してくれる会社



Q 入社の際について教えてくださいか？

A まずは地元が周南ということもあり、大学(福岡市)を卒業後は地元企業(山口県周南市)に就職するという気持ちでいました。工学部だったのですが、営業などの業務にも非常に興味があり、トヨタカローラ山口に興味を持ったというのがきっかけとなります。

Q トヨタカローラ山口に就職を決定した理由は？

A 工学部であれば通常非営業職への就職が一般的ですが、様々な自身の可能性について検討していました。逆に言えば確定的に狙っている企業はなかった中、トヨタカローラ山口は「地元での就職」「お客様とのコミュニケーションが可能な職種」この条件が私にとっての就職の決め手となりました。また面接を行なった際の人事担当者の方の丁寧な対応といったところも大きく影響しています。

下松望町店 新車スタッフ (2017年入社)

山本 竜也

Q 入社後の新入社員研修について

A 約1カ月間、自社の研修棟で車の知識に関してはもちろんのこと、社会人としてのマナーや礼儀作法、立ち居振舞いといったところまでしっかり学ぶことができました。同期の営業は9名、エンジニア9名、そして事務職なども含め全体で新卒24名での研修でしたが、有意義な学びの時間となりました。

Q 車や車業界のお仕事はもともとご興味？

A 車が好きでもともと興味はありました。ですので、楽しんでお仕事をさせていただいております。本来スポーツカーなどが好きですが、現在はカローラフィールダーを愛車としてしています。

Q これからの山本さんの目標、そしてこれから面接を検討する方々へのメッセージをお願いします。

A まず3年後に一人前の営業になるということです。自分は運良く1年目で月間MVP(営業成績に関する賞)を取らせていただくことができたのですが、もちろん営業活動は簡単なものではありません。より高度な業務知識を習得し、自身の営業スタイルをしっかりと確立して行きたいですね。そしてこれからトヨタカローラ山口に興味を持ち面接を行う方々に伝えたいことですが、弊社は社員を非常に大切にします。それを私は実感しています。社員を成長させてくれる環境がしっかりと整っていますので、是非一緒に会社にてお会いする日を楽しみにしています！

自分の意識次第で 何にでも取り組める社風



Q 入社のかきかけについて教えてくださいませんか？

A 私は転職組となります。前職は事務職の仕事を行なっていて、数年間、事務処理をこなす中、もっとお客様とコミュニケーションをとる仕事をやりたいな〜という気持ちが漠然と湧いてきて…転職を決めました。どんな仕事があるんだろうと求人募集を見ていたところ、トヨタカローラ山口の就職説明会を見つけたんですね。説明を受けてみると、事務職の仕事でも様々な業務を担当できる部分や爽やかな社風に魅力を感じ入社を決めました。

Q 車や車業界のお仕事はもともとご興味はありますか？

A お恥ずかしい事に、正直興味はありませんでした。ただ入社して感じる事は、「クルマ」というツールを入口に様々なお客様に出会う事ができ、様々なお客様の異なるニーズに対する対応であったり、短い時間ですが店舗に来ていただいたことで心地よい時間を過ごしていただいたり、お店の雰囲気づくりをする事が、自分達の役割とっております。またショールームの装飾やPOPを作り、お客様をお迎えする準備をするのも大切な仕事だと思っています。自分が作るものを楽しみにして下さるお客様もいらっしゃるって、そんな声が私の何よりの仕事のやりがいになっております。

新下関店 事務スタッフ 主査 (2006年入社)

村岡 真希

Q 現在の業務について

A 事務職と言えども私達は接客をする時間がほとんどで、来店されたお客様と一番初めに言葉を交わす可能性が高いわが店の「顔」です。私達の対応一つで店舗や会社のイメージが決まってしまう程、大切な役割を担っております。お客様目線の対応やおもてなしができるよう、また喜んでいただけるようにと常に考え行動する事で自らも成長させていただいております。また仕事の幅もとても広く、自分次第で様々な事にチャレンジできるのでとてもやりがいのある仕事だと思っています。

Q 村岡さんの参加するトップガンレディという仕組みについてお聞かせください。

A はい、一昨年の末から手探りでスタートしたミーティングとなります。ミーティングというか、アイデアソンというか、目的としては「女性の働く環境の課題抽出」→「女性視点のアイデアや課題解決方法の提案」→「提案を現場にて実行し検証(PDCA)するサイクル」という非常にチャレンジングなミーティングとなっています。私自身も発足当初より主体的(挙手制で開始された)に参加し様々な課題に取り組んで参りました。まずは自分自身が楽しめる職場にしたい、そしてこれから入社してくる女性社員によりよい環境で業務を開始していただきたい、女性が入社したい!と思われる職場環境やトヨタカローラ山口という企業ブランディングに寄与したい、そんな思いで取り組んできました。また具体的にはこの間、外部講師による接客接遇のコーチング及び事務との照らし合わせ、異業種の接客や現場研修(埼玉や神戸まで出張し)、その中で参加者のみなさんから出てくる女性視点の意見やアイデアを業務に落とし込み計画実行→検証しブラッシュアップを重ねていくという流れで、非常に有意義なミーティングという「取り組み」に参加していると、感じています。その流れの中で私から提案させていただいたのが「カローラ美術部(カロ美)」です。かなり昔になりますがウェブ制作やデザイン制作を少し行っていた経験も踏まえ、今後社内からも様々なアイデアやイメージを「自分たちでつくり伝える」ことが出来れば、より社内の企画やイベントも活性化し、店舗営業に貢献できるかと考えております。

Q これからの村岡さんの目標、そしてこれから面接を検討する方々へのメッセージをお願いします。

A とにかく自分の今できる事を実践に行うことが大切だと思っています。また店舗のファン、会社のファンをもっと増やし地域の方にずっと愛され続けるお店づくりを行っていきたくです。地方では車は必需品ですが、「売る、買う」だけの関係性だけではなく、人と人の繋がりが、人でしかできない温かさを何より大切にしたいと思っています。そのためには私達女性スタッフの更なる活躍がとても重要です。もっと女性が幅広く活躍できる環境をつくりたいです。後輩社員の一人一人の個性や長所に気付き、それを伸ばしてあげられる様に、自分磨きを怠る事なく努力していきたいと思っています。面接を検討される方へのメッセージですが、今はまだ自分の夢ややりたいビジョンがはっきりなくても全然大丈夫です。入社してから仕事を通じて、そして様々な方と出会う中で見つける事ができますよ。一緒に頑張りましょう!

自分の選択肢や可能性を狭めない



Q 入社の際について教えてくださいませんか？

A 数社内定をいただいていたのですが、特にやってみたくない事や目指すものがなく迷ってました。そのような時に、トヨタカローラ山口の採用担当者より具体的な配属部署の提案があり人生の中で初めて「挑戦してみたい」と強く感じ、入社を決めました。今思えば、採用担当者の気配りや会社を訪問した際の先輩方の笑顔がその気持ちを後押ししてくれていたと思います。

Q 秘書というお仕事は具体的にどのような業務になりますか？

A 会長・社長のスケジュール管理や出張手配・お客様の対応が主な業務です。出張に同行する事はありませんので、基本的には本社内でのオフィス業務となります。また、本社の受付も兼務しておりますので、常に受付カウンターにてお客様の対応をしながら、平行して秘書業務を進めております。

総務部 役員秘書 主査 (2012年入社)

井筒 麻奈美

Q 重責を担う業務です。その辺りはどう感じていますか？

A もちろん、大きな責任が伴いますが、その緊張感があるからこそ、毎朝新鮮な気持ちで受付や会長室・社長室へ入る事ができます。私の仕事は、受付に来られる方・会長・社長に必要とさせていただく事で成り立つものだと考えております。その為、常にそのような自分になれているのか、立ち止まって自分自身と向き合う事で、プレッシャーは自然とやる気変わっています。

Q 業務上、大切にしていることはどのような部分ですか？

A 「真心を込めた接客」「常におもてなしの心を持つ事」「おかげ様で、の気持ち」この3つは、最も大切にしています。これらは、今までの先輩方も大切にされてきた事であり、同時にトヨタカローラ山口らしさとも言えます。お客様をはじめ仕事に関わる方々との信頼関係は、常に相手の心に目を向け気付いた事を実践していく事で、少しずつですが確実に築かれるものだと感じています。これからも変わらずに、自分の仕事の柱にしていきたいです。

Q これからの井筒さんの目標、そしてこれから面接を検討する方々へのメッセージをお願いします。

A 入社からこれまでの期間、先輩の背中を追いかけながら駆けつけてきました。今、後輩が入社して、その教育に関して取り組んでいる状況です。秘書業務はマニュアル以外の部分も多く、教育するにあたり様々な困難がありますが、しっかりと業務を伝え教育していきたく取り組んでいます。また後輩の良い特徴を掴み、しっかりと伸ばしてあげていくことを意識しています。そのような教育を行いつつ、自分自身の成長も同時に実現できればと思っています。入社される方々へのメッセージですが、「自分にはできない」などの思い込みで自分の選択肢や可能性を狭めないでほしいと思います。一歩踏み出すことによって得意になったり、新たな発見もあります。弊社では、様々な業務により「お客様の心に寄り添う接客」を身につけることができます。感謝の気持ちを学び、また実践することで、人としてひと回りもふた回りも大きく成長できる会社です。ぜひ面接や説明会などでは積極的に発言をしてください。社長や役員はみなさんのことをもっと知りたいと思っています。自分をしっかりと知ってもらえる機会だと思っています。特に「接客が好きだ!」という方はプロフェッショナルになれる会社です。みなさんとお会いできる日を楽しみにしています!

社員
INTERVIEW
7

エンジニアのスキルをしっかりと学べる会社



Q 入社の際について教えていただけますか？

A 「エンジニアのスキルをしっかりと学べる会社」とうことで、エンジニアとして技能を極めたいという目標を実現できると思い希望しました。また他社では営業への配置転換などの当初からの条件がある模様でしたが、こちらではエンジニアとして長期に渡り業務可能ということも知り、自分にとっては非常にありがたい条件の下、就職することができました。

Q エンジニアというお仕事について教えていただけますか？

A 呼び方は自動車整備士とエンジニアと様々ですが、エンジニアは直接お客様の接客も行います。お客様のお車のメンテナンス・整備がメインの仕事ですが、お客様と直接お話し、ヒアリングする機会も多いです。直接お話できるからこそ、見えない部分をきちんと把握できる、そのようなお客様への安心感を大切にしています。

山口店 エンジニア 主査 (2013年入社)

加山 孝成

Q お客様の安全を守るという立場で、どのような部分を大切にされていますか？

A とにかく「しっかりと見る」ここにつきます。全てがお客様の安全に関わる業務ですので「完璧な作業」を徹底しています。弊社では第三者(他エンジニア)による「中間検査」と「完成検査」を行い、必ずミスや漏れがない体制ができています。またエンジニア間の声掛けを徹底し、作業中の事故なども発生しないよう心掛けています。

Q エンジニアとして好きな車の車種は？そしてなぜその車種が好きと感じますか？

A 難しい質問ですね・・・！自分自身は「カローラ フィールダー ハイブリッド」が好きで、愛車でもあります。近年台頭してきた特殊な部類に入る「ハイブリッド車」を自分の車とすることで、内部構造がより追求でき、いつでも自由に触れることがお客様へのサービスの質の向上にも繋がると考えています。

Q これからの加山さんの目標、そしてこれから面接を検討する方々へのメッセージをお願いいたします。

A 資格も取得しつつ、より「質の高いサービス」を提供できるエンジニアを目指しています。またゆくゆくは営業やフロントマンへの道も考えています！しかしながらまずはエンジニアを極めたいと思っています！みなさまへのメッセージですが、まず最初にお伝えしたいことは、「教育の体制」や「資格取得制度や研修制度」がとても充実している、ということです。自分自身もそこに惹かれ入社しました。実際に働きながらの研修というのは最初は大変だと想像していましたが、実際はしっかりとしたプログラムが生まれ、日々の業務にも負担なく自分も学習し成長することができました。弊社は、自分自身がしっかりとレベル・スキルアップができる会社だと思います。まずは悩まずに何でも採用担当へお尋ねください！

社員
INTERVIEW
8

「感謝の心」を大切にする方にきてほしい

Q 採用のお仕事内容を教えていただけますか？

A 採用業務に関しては、基本的には「定期採用」と「中途採用」が主な業務となります。「定期採用」は学生が一齐に動きだす3月の1週目から全国の合同説明会に参加します。「中途採用」は、ほぼ全店でハローワークさんと提携しており、常時人材が不足している訳ではありませんが、積極的に求職者との接点を設け優秀な人材の確保を優先しております。

Q 御社の求める人物像は？

A やはり「感謝の心」を大切にする方です。現在活躍しているスタッフの数年前の話です。面談時、1時間だけランチをする時間を設けました。その時にその子が僕に好きな食べ物や趣味など色々聞くんですね。そして次回面談でその子の大学がある関西にいったときに、以前のランチのお礼と言わんばかりに私の好きなビールや食べ物を覚えて、それが揃っているお店をどんどん案内してくれるんです。びっくりしました。そのような気配りや「感謝の心」が今現在もその子の営業成績にもものすごく影響しているんですね。今ではとある店舗のエースに駆け上がっています。やる気、情熱も当然大切ですが「人に喜んでいただく」という、基本的なサービス精神というか、大切な部分を意識できる方は伸びるのがとにかく早いかなと思います。高度なおもてなしのスキルではありませんが、この「お客様に喜んでいただく」ことを「自分の喜び」として感じられる部分は大切かと感じています。

総務部 採用担当 専任主任 (2004年入社)

山本 竜太郎



Q 入社後の研修制度及び育成制度についてお聞かせいただけますか？

A まず「定期採用」は新入社員研修として1ヶ月半～2ヶ月弱ほど自社の研修センターにて研修を行います。(昭和49年に設立、当時より教育には大きな投資を行なっている)5月下旬から6月上旬にかけて各拠点に配属となります。その後1ヶ月～2ヶ月の間でフォローアップ研修を行っております。またアナログな方法ですが、新車部長が新入社員と直接「交換日記」を行い、悩み・迷い・相談等をマンツーマンでフォローする体制を構築しています。このアナログな方法こそ、ある意味教育やコミュニケーションには不可欠と考えております。メールなどと違い、微妙な心の変化やモチベーションなども理解しやすいですので、とても大切にしています。また「中途採用」は1週間～10日間ほど本社で研修カリキュラムを受けていただきます。その後、各拠点へ配属となり、1ヶ月～2ヶ月の間でフォローアップ研修を行っております。事務職の方は「女子研修」を年に2～3回、店舗内で研修を行います。現在女性のキャリアアップやコンシェルジュができる体制づくりを強化し、サービスレベルの均一化を図っております。4月に「職業訓練校」を社内で開催します。入社をして業務を行いながら職業訓練校のカリキュラムをこなしていけますので、新たな取り組みとして今後期待する部分となります。

Q 御社の強みは？

A 弊社の強みという特徴ですが、本質的に「すごく真面目な会社」と思っています。その「真面目さ」の土台の上で、社員のレベルアップやサービスの質の向上のための投資は惜しまず、新たな取り組みにも挑戦するアグレッシブさが「強み」かと感じます。社長との意見交換の場「トップ・ガン」というミーティングがござります。トヨタカローラ山口を私たちが背負う！という社員が自由に集い、社長に直接意見を伝える場を設けています。そういう意味では、社長、役員、社員というトップダウンの会社ではなく、横の繋がりを大切にしている会社とも言えます。非常に風通しのいい会社と思っています。

Q これから面接を検討する方々へのメッセージをお願いいたします。

A 面接時に、緊張した面持ちで準備してきた言葉で受け答えを行う・・・そのような光景を私もよく目にします。正直に申しますと、そのような準備も大切ですがぜひリラックスして「そのままの人間性」、「普段通り」を表現してほしいと思います。いつもその方の「人間性」が知りたい、そのための話がほとんどになりますので、準備してきたものはあまり使わなくても大丈夫です。私たちの面接では、あまり緊張されずに話しやすい雰囲気面接や合同説明会に参加されてはと思っています。私は「一期一会」という言葉を大切にしています。良い出会いこそ、人も会社ももっと良くなると思っております。これからもたくさんの方にお会いできるのを楽しみにしております。



わたしたち

こんなことに取り組んでいます!

トヨタカローラ山口的
宣伝部長や、てす。

トヨタカさん

ACTION 1 ラインナップ・ミーティング



「ラインナップ・ミーティング」は平成14年10月にスタート。一日に一回、職場のすべての社員が参加して車座になり、価値観・哲学・信条・心構え・行動規範(=ベーシック)をベースとして自由な発言・論議をするミーティングを実施しています。各店舗の自主性を尊重し「トヨタカローラ山口ベーシック(行動規範)」はそれぞれが独自に作成し、一日一条ずつ基本題材とし、役職の上下なく全員が自分の頭で考え、自由に意見を述べ合います。自分の体験や好事例を披露し論議が自ずと拡大白熱、時に笑いに包まれます。その論議の中から、その日に重点的に取り組む事項が決められ全員で実践します。開始以来、各店舗や本部で一日も休まず毎朝朝礼後に行い、現在に至るまで継続実施されています!

ACTION 2 SP II



「SP」とはトヨタ自動車を提供する「店舗営業力向上実践プログラム」のことで、「守る(車検防衛率向上)」「攻める(店舗のお客様数増加)」「お客様満足(CS地域No.1)」を店舗で同時に実現させるための、営業強化プログラムです。これをトヨタカローラ山口が独自で「SPII」と呼ぶ第二段階に入り、定期的に全体会議を実施することによって、各店舗の取り組み状況や好事例を共有することができています。また、車両部門とサービス部門が連携を密にし、個人の目標は全体の目標と捉え、目標を達成するための最大のポイントは何かを考え、皆で実践しています。

ACTION 3 サービス技術コンクール



「サービス技術コンクール」とはサービスエンジニアの育成を目的に41年から実施され、全国のサービスエンジニアが技術を競い合う大会です。コンクールを通じて、技術向上はもとより、お客様の気持ちに寄り添って対応できる「人づくり」を目指しています。全国74社中、準優勝・3位入賞と輝かしい成績を残しています。トヨタ検定1級取得者が全国で一番多く、大会仕様のトレーニング棟もあり、教育環境に大変恵まれています。



ACTION 4 総合表彰



「全国トヨタ販売店表彰受賞式」にて昭和41年より総合表彰9回受賞、準総合表彰26回受賞しております。販売台数・お客様満足度調査・占拠率など全国74社中上位8社が選ばれる大変名誉ある賞です。

ACTION 5 トップ・ガン



“人づくり研究会”という店長クラスの集まりを「TOP GUN(トップ・ガン)」という意見交換の場に拡大しました。社長自らが出席し、トップダウンの企業風土ではなく、横の繋がりに重点を置き、新入社員からベテランまで、役職、店舗間を超え、トヨタカローラ山口的の社員一人として社長と直接意見交換や悩み相談ができる場です。新車部門の50人程で2ヶ月に1度ペースの開催となっています。われこそがトヨタカローラ山口的の将来を支えるんだという高い志を持った社員であれば、誰でも参加可能です。(なんと!社長含め参加メンバー全員での懇親会あり!)



ACTION 6 女性視点活動



- ① 気軽にご来店いただける店舗づくり「オレンジデイ」の開催
- ② お客様のご意見・ご要望を反映した店舗づくり「アドバイザリースタッフミーティング」の実施
- ③ お客様に接する機会の多い女性スタッフの活躍促進「所付女性スタッフ研修」の実施
- ④ 女性の活躍を広げる「コンシェルジュ研修」や「トップ・ガン・レディ研修」の実施

ACTION 7 CSR活動(スポーツ)



私たちは、様々なスポーツを通して地域とのコミュニケーションを深め、社会に貢献するという思いから、スポーツ協賛活動を行なっています。



- ① プリウスカップ 山口県少年サッカー選手権大会
- ② プリウス杯争奪岐山野球大会
- ③ 山口県オープンゴルフ選手権 協賛
- ④ スポーツひのまるキッズ 小学生柔道大会

ACTION 8 創立50周年ハワイ旅行



トヨタカローラ山口創立50周年を記念して、平成28年4月初旬に社員一同が家族とともに(総勢706名)南の島で親睦を深め、5日間の旅を楽しみました。



GROUP

【ト部グループ企業】

ト部グループは、トヨタカローラ山口を中核企業として、傘下に自動車ディーラー・住宅メーカーなど、多くの企業を抱えています。

山口トヨペット株式会社

ハリヤー・アルファードなどのトヨペット店取扱車種を販売する自動車ディーラー。新車販売、整備業等を行う。

自動車販売事業

山口トヨペット

株式会社セルモ

「セルモ・スポーツ」のブランド名で自動車のアフターパーツを販売する他に、レーシングチームの運営を行っている。

モータースポーツ事業

CERUMO

自動車販売事業

トヨタカローラ山口

パッツ・カローラ・ノアなどのカローラ店取扱車種を販売する自動車ディーラー。新車販売、整備業等を行う

プレミアムウォーター代理店他

SUN Holdings 株式会社SUNホールディングス

注文住宅事業

ELK HOMES エルクホームズ

エルクホームズ株式会社

戸建て注文住宅、マンション、建売の企画、設計、施工を行っている住宅メーカー。

株式会社プロジェクト・ミュウ

国内外各メーカー主要車種に幅広く対応した高性能なブレーキパーツを製造販売している総合メーカー。

自動車部品製造事業

PMU

モータースポーツ事業

INGING MOTORSPORT

株式会社インギング

レーシングチームの運営を主業務としており、スーパーGT、スーパーフォーミュラ、全日本ラリー選手権等に参戦し、優秀な成績を収めている。

株式会社SUNホールディングス

ウォーターサーバーの販売代理店業務及び88カフェ(ジェームス周南店2階)の運営を行っている。

HISTORY

【沿革】

現トヨタカローラ山口は、1965年に「トヨタパブリカ株式会社」として営業を開始しました。



昭和40年(1965)9月
トヨタパブリカ山口(株)設立



昭和46年(1971)4月
エルクホームズ(株)
[旧ハウジング山口]設立

1965

1970

1975

1980

1985

1990

1995

2000

2005

2010

2015

2020



平成2年(1990)12月
25周年目の事業として本社社屋完成



平成28年(2016)4月
創立50周年記念 全社員家族ハワイ旅行



平成19年(2007)7月
累計販売台数30万台突破



平成29年(2017)1月
全国トヨタ販売店準総合表彰受賞
(2年連続通算9回目)



昭和49年(1974)1月
自社研修センター完成



昭和44年(1969)3月
トヨタカローラ山口(株)に
名称変更



昭和49年(1974)7月
山口トヨペット(株)グループ仲間入り



平成8(1996)年6月
ワーゲンプラッツ、インギング開設



平成26年(2014)
サービス研修棟完成



平成30年(2018)2月
Felix88オープン



トヨタカローラ山口株式会社

会社概要

設立 昭和40年9月
資本金 5,000万円
代表者 代表取締役社長 卜部治久
売上高 222億円(平成29年3月実績)
従業員数 563名(平成29年4月1日現在)
事業内容 トヨタ車新車販売、中古車販売、自動車整備、損害保険代理店業務、輸入車(フォルクスワーゲン)販売、情報通信(au)販売
事業所 ○支店(新車販売&サービス工場)…21店舗
 ○マイカーセンター…9店舗
 ○輸入車両部…2店舗
 ○テクノセンター
 ○GR Garage…1店舗
 ○カー用品ジェームス…1店舗

福利厚生

- 退職金制度、財形貯蓄制度、企業年金制度、海外研修制度、独身寮・社宅あり
- スポーツ大会(4月)・社員旅行(10月)などあり
※スポーツ大会は社員の家族まで招待して開催される、当社ならではの大規模なお祭りです。
 屋台・抽選会・子供向けイベントなど様々な出し物が用意され、社員の親睦を深めます。
- 自社研修センターあり、ハワイコンドミニアムあり ※勤続表彰旅行などで利用されています。

採用実績校

大阪経済法科大学、大阪産業大学、大阪商業大学、大阪体育大学、岡山商科大学、岡山理科大学、北九州市立大学、吉備国際大学、九州共立大学、九州国際大学、九州産業大学、京都産業大学、近畿大学、熊本学園大学、久留米工業大学、久留米大学、神戸学院大学、駒澤大学、四国学院大学、下関市立大学、西南学院大学、専修大学、大東文化大学、千葉商科大学、中央大学、中京大学、帝京大学、帝京平成大学、東亜大学、東京経済大学、東京国際大学、徳山大学、同志社大学、奈良産業大学、日本経済大学福岡キャンパス、日本大学、日本文理大学、広島経済大学、広島修道大学、広島大学、福岡大学、松山大学、宮崎産業経営大学、明治大学、山口大学、立命館大学、龍谷大学、早稲田大学

店舗情報

岩国地区

- 1 岩国店 山口県岩国市新港町2丁目1-18
- 2 南岩国店 山口県岩国市南岩国町1丁目15-40
- 3 柳井店 山口県柳井市南町3丁目7-12

周南地区

- 4 光店 山口県光市中央1丁目2-12
- 5 下松望町店 山口県下松市望町4丁目5-15
- 6 徳山店 山口県周南市新地1丁目6-1

山口地区

- 7 山口店 山口県山口市維新公園3丁目4-7
- 8 大内店 山口県山口市大内御堀936-2
- 9 小郡店 山口県山口市小郡下郷2232-1
- 10 防府店 山口県防府市八王子1丁目29-16
- 11 防府西店 山口県防府市植松111

宇部地区

- 12 ときわ店 山口県宇部市大字西岐波4291-1
- 13 宇部店 山口県宇部市居能町3丁目4-46
- 14 小野田店 山口県山陽小野田市新生3丁目1-5

下関地区

- 15 小月店 山口県下関市清未千房2丁目1-8
- 16 下関店 山口県下関市生野町1丁目1-17
- 17 新下関店 山口県下関市秋根本町2丁目6-10
- 18 安岡店 山口県下関市横野町1丁目18-14

山陰地区

- 19 萩店 山口県萩市大字山田4621-1
- 20 長門店 山口県長門市東深川2662-1
- 21 美祢店 山口県美祢市大嶺町東分299-1

サテライトショップ

- 22 ゆめタウン南岩国店 サテライトショップ 山口県岩国市南岩国1丁目20-30
- 23 サンパークあじす サテライトショップ 山口県山口市阿知須4825-1
- 24 ザ・モール周南 サテライトショップ 山口県下松市中央町21-3

Volkswagen

- 25 フォルクスワーゲン周南シティ 山口県周南市南浦山町1-16
- 26 ワーゲンプラッツ 山口県山口市維新公園3丁目4-10

U-Car 中古車

- 27 岩国マイカーセンター 山口県岩国市川西3丁目659-1
- 28 柳井マイカーセンター 山口県熊毛郡平生町大字平生村891
- 29 徳山マイカーセンター 山口県周南市新地1丁目1-27
- 30 山口マイカーセンター 山口県山口市小郡新町5丁目4-1
- 31 防府マイカーセンター 山口県防府市植松111
- 32 attalとときわ 山口県宇部市大字西岐波4291-1
- 33 宇部マイカーセンター 山口県宇部市居能町3丁目4-46
- 34 下関マイカーセンター 山口県下関市古屋町1丁目12-10
- 35 ジェームス周南マイカーセンター 山口県下松市望町4丁目3-4

Felix88

- 35 GR Garage 周南INGING 山口県下松市望町4丁目3-4
- ジェームス周南店 山口県下松市望町4丁目3-4
- 88カフェ 山口県下松市望町4丁目3-4





 @corolla_employ



トヨタカローラ山口
採用サイト2019



トヨタカローラ山口株式会社

〒745-0861 山口県周南市新地1丁目6-1

TEL: 0834-22-2000 〈総務部 採用担当〉

[HP] <https://corolla-yamaguchi.com> [E-mail] cysaiyou@c-yama.jp