

会社概要



トヨタレンタリース広島

車を借りて頂くことでお客様のお役に立つ
それが私たちのしごと

会社概要

本社所在地： 広島市中区白島北町 11 番 14 号
設立： 1971 年（昭和 46 年）6 月 25 日
従業員数： 127 名（パート 33 名含む）
売上高： 65 億 7 千万円
代表取締役会長： ト部 典昌
事業内容： レンタル事業・カーリース事業・損害保険代理店業務
保有台数： カーリース 7,151 台 レンタカー 1,976 台
事業所数： カーリース 2 店舗 広島店・福山店
レンタカー 13 店舗
広島新幹線口店 富士見町店 海田店 五日市店 新白島駅前店 観音店 広島空港店
呉三条店 東広島店 福山駅前店 新尾道駅前店 福山南店 福山東店

（2017年3月現在）

沿革

1971.06	トヨタレンタカー広島株式会社として設立	2003.04	福山駅前店開設
1973.05	富士見町店開設	2003.10	海田店開設
1974.04	株式会社トヨタレンタリース広島に社名変更	2006.11	本社屋建替
1976.03	呉三条店開設	2007.04	カーリース部福山店建替
1979.01	広島新幹線口店開設	2010.05	広島予約センター開設
1981.07	五日市店開設	2011.03	広島新幹線口店 受付カウンター開設
1983.01	尾道駅前店開設	2011.06	創立40周年を迎える
1986.01	東広島店開設	2012.01	東広島店移転開設
1989.10	本社屋竣工、白島店同時開設	2013.11	新尾道駅前店移転開設
1991.03	観音店開設	2014.07	福山東店移転開設
1993.10	広島空港店開設	2017.01	福山駅前店移転開設

受付
18.7.20
手川アセナ

事業内容

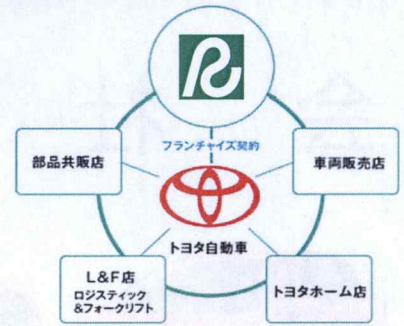
トヨタ車とお客様をつなぐ架け橋

私たちはオールトヨタの一員として、お客様の様々なニーズに応える事業を展開しています。トヨタの車に乗る機会を気軽に持って頂く事でドライブの楽しみや車そのものの良さを実感して頂きたいという思いを込めています。

お客様のニーズに応え、満足して頂く

一口に「車を借りる」と言っても、目的・期間・走行距離などニーズはお客様によって様々。そこで私たちは、大きく二つに分けて「短期間はレンタカー」「長期間はカーリース」という期間の設定をし、ご要望にお応えしています。2つの事業展開をする上で最大のメリットは、レンタカー・カーリースの専任スタッフが互いに情報を共有し、最適な車両の運用プランをお客様にいち早くご提案出来る事です。私たちはお客様の目線に立ち、会社の利益を優先するのではなく、お客様の利益を優先する営業活動に日々取り組んでいます。

また、お客様が車を選択するときの基準は、安全性・信頼性・そして何よりスタッフの人柄が最大のポイントです。企業理念である”本業でお役に立ち、お客様に満足して頂く”事を軸に1人のスタッフとして又広島の企業として地域社会に貢献できるよう努めております。



経営方針

1. CS(お客様満足) 私たちが仕事をする中で一番大切にしていることはCSです
2. ES(従業員満足) 私たちはお客様と同等に社員の事を大切にしています
3. 本業でお役に立ち、適正利益を積み上げる
4. お客様の立場に立った営業活動によりリピーターファンをつくる

求める人材

カーリーススタッフ

- ・誠実にお客様と向き合う事が出来る
- ・お客様の目線に立った行動が出来る
- ・フットワークが軽い人
- ・何事においても努力し、向上心がある

レンタカースタッフ

- ・明るく笑顔でお客様に接する事が出来る
- ・お客様の状況を判断し、それに合わせた対応が出来る
- ・また借りに来たいと思って頂けるようなおもてなしの心を持っている



展望

所有から利用の定着

車は「所有から利用」の流れが定着している現代、レンタカー・カーリース事業は正にそのニーズに合った事業と言えます。市場はこの10年で拡大し、法人市場では約半分を占めています。

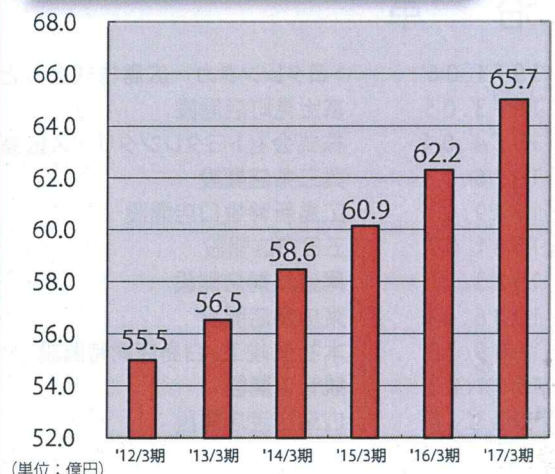
市場の追い風を受け、トヨタレンタリースは事業規模(保有・売上)を拡大していますが、近年競争は激化しています。

その中でも、安心・安全・快適・便利・簡単・迅速な移動手段の基本方針を軸に、お客様に感動して頂く事で他社との差別化を図ります。

実績

- ☆店頭対応コンクール全国大会 奨励賞受賞
- ☆5スター全店獲得

トヨタレンタリース広島 総売上高



カーリース営業スタッフ

様々な企業が我々の ビジネスパートナーです。

一口に企業と言っても規模や形態などは様々でそれぞれアプローチの仕方も異なります。企業の業種や特性を見極めたうえでお客様に最も最適なプランを提案します。社長様や役員の方と接する機会も多いため、緊張感はありますが普段お聞きできないような話や考え方など、勉強になる事がたくさんあります。



クルマの事なら〇〇さんに。

車両を納車してからリース満了までは事故や故障、様々な事が起こります。「クルマの事なら全て〇〇さんに…」と、どんな些細な事でも相談してもらえるとやはり嬉しいです。カーリース営業は御契約がゴールではなくスタートとなる為、長いお付き合いのなかで、人と人の繋がりができる所にやりがいを感じます。

ある1日のスケジュール

9:00



一日のスケジュール確認や、
訪問予定先を上司とチェック!

10:00



アポイントを取っているお客
様の所へ訪問します。一日の
ほとんどは外回り!

17:00



帰社後、お客様から得た情報をもとに最適なプランとお見積もりを作成します。

レンタカーフロントスタッフ

お客様からの「ありがとう」に
やりがいを感じます。

お客様が100人いれば100通りの接客があります。その時々で、一人ひとりのお客様に合った接客を心がける事で、お客様に喜ばれ「ありがとう、おかげで楽しかった」「このクルマにして正解だったよ」などお礼の言葉を頂くととても嬉しく、やりがいを感じます。



実は、ビジネスにとっても
欠かせません。

「レンタカー」と聞くと、レジャーのお客様が多いと思われがちですが、実はビジネスニーズも高いんです。県外からのビジネスユーザー、ディーラーでの車検時の代車、繁忙期の間だけリースと併用でレンタカーを利用されるなど、用途は様々です。そのため、客層は幅広く、たくさんの人と出会う事が出来ます。



ある1日のスケジュール

8:00



8時から10時は
来店、出発のお客様の
対応で大忙し!

13:00



安心・快適にご利用
頂くための、お車の
維持管理は徹底事項!

10:00



お客様に最適な車種や
プランを提案!
翌日ご出発車両の
手配などもおこないます。

15:00



お客様のニーズに
合わせ、お役に立つ
営業活動も!