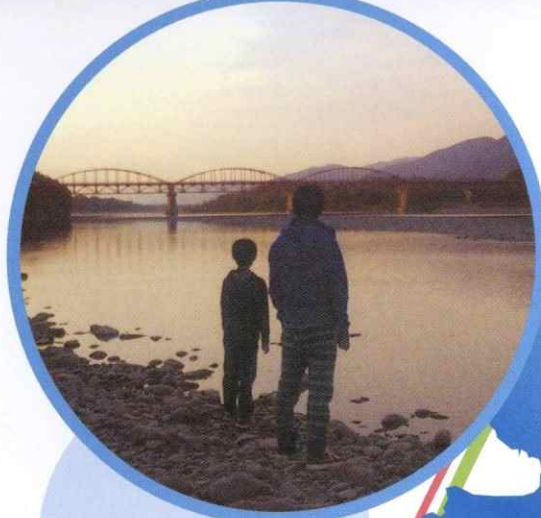




人とまちが、
つながる、
かがやく。

ダイハツ販売会社グループ
会社案内





LOVE LOCAL

人とまちが、つながる、かがやく。

私たちのしごとは、人とまちをクルマでつなぎ、かがやかせること。
全国の各地域で、そしてあなたの地元で、地域密着のダイハツだからできること。
私たちダイハツ販売会社は、一人ひとりにオンリーワンの価値を提供します。



Light you up



ダイハツの歩み

2016 トヨタ自動車(株)の100%出資を受けトヨタグループの中での役割を更に拡大
2010 自動車生産累計3,000万台突破
2007 ダイハツ工業(株)創立100周年

2006 軽自動車販売台数シェアトップ(以降、14期連続継続中)
2006 トヨタ自工(株)、トヨタ自販(株)と業務提携トヨタグループの中で軽自動車中心のブランド展開を開始



1967 社名を「ダイハツ工業(株)」へ改称

1951 産業連携の草分けとなる「発動機製造(株)」創立

1907

主な商品

2003 累計220万台突破の「タント」発売

2002 軽オープンスポーツ「コペン」発売

1995 累計390万台突破の「ムーヴ」発売

1980 累計630万台突破の「ミラ」発売

1977 「シャレード」がカーオブザイヤー受賞

1960 イタリアンデザインの「コンパノ」が大反響

1957 三輪自動車「ミゼット」が爆発的ヒット

1930 ダイハツ1号車三輪自動車「HA型」発売

1907 日本で最初の国産エンジン「6馬力 吸入ガス発動機」を完成

2020 ジブ、オープン! 青空SUV「TAFT」発売

2019 新自由SUV「ロッキー」発売

2016 家族に絶妙新サイズ「トール」発売

2015 あなたを、日本をおもしろく「キャスト」発売

2014 ドデカク使おう! 「ウェイク」発売

2011 第3のエコカー「ミラe:S」発売

2004 ダイハツ・トヨタ共同開発小型車「ブーン」(トヨタ名「パッソ」)発売

いつの時代も人々の暮らしに寄り添い、
誰よりもコンパクトカーのことを考えてきたダイハツ。
 これからもお客様の様々なニーズにお応えする
 新しいコンパクトカーをお届けしていきます。



軽No.1※のノウハウを全てのコンパクトカーに。

軽シェアトップ※のダイハツが“軽”を基点にコンパクトカーを変えていきます。

予 防安全機能が「あたりまえ」の未来へ



安心・安全を、クルマに乗るすべての人にお届けしたい。だから、ダイハツは予防安全機能「スマートアシスト」を幅広い車種に展開、さらなる安全性を求めて進化させ、スマートアシスト搭載車の累計販売台数は300万台※を突破しています。エアバッグやシートベルトと同じくらい、世の中のすべてのクルマに予防安全機能が「あたりまえ」のものになる未来をめざして。

※2020年9月時点



(機能の一部を掲載。詳細は右のQRコードより専用サイトへアクセスして下さい。)



スマートアシスト 総合サイト

軽 を基点としたDNGAで、コンパクトにふさわしい電動化を推進

2019年 国内外の環境規制に合わせて推進

DNGAプラットフォーム



スマート テレマティクス

スマートEV



軽HV導入



スマートアシスト 予防安全機能



新世代のプラットフォーム「DNGA(Daihatsu New Global Architecture)」により衝突安全性、NV性能、ボディ強度を大幅に向上しつつ、ボディ骨格全体で約40kg軽量化。これにより、国内外の環境規制に合わせたHVやEVの導入、更には情報通信化、自動運転化、カーシェアリングなどにも対応していきます。

様々なニーズに応じた多彩な商品ラインナップ (一部)

DNGA第1弾の「タント」、第2弾の「ロッキー」、第3弾の「タフト」、軽初の自動ブレーキ搭載車「ムーヴ」、軽No.1の技術とノウハウを軽の枠にとられずに投入した「ブーン」や「トール」など、個性的で魅力溢れる30車種を超える多彩なラインナップでお客様のニーズにお応えします。

※2020年9月時点



商品ラインナップ (全車種)

ダイハツ販売会社って、どんな会社？

今、国内の自動車市場は、“3台に1台以上が軽自動車”。
 その中でダイハツは、2006年度から14期連続で国内
 軽市場シェアトップ。2019年度の販売台数は58万台。
 その1台1台に、お客様の暮らしがあります。
 だからその数字は、私たちがお客様一人ひとりの
 暮らしに寄り添ってきた証でもあります。

ダイハツの販売会社は全国58社、
 790店舗、正社員数16,770名*のスケール。
 地域密着だから、お客様の一番そばにいるから、できることがある。
 それは地元で働く私たち一人ひとりにとっても、喜びであり、誇りです。
 クルマを売るだけでなく「お客様の身近な存在」であることを目指し、
 お客様に選ばれるお店づくりを行っています。

※ 2020年4月末時点

ダイハツ販売会社のテーマは「LOVE LOCAL～地域密着～」。

皆さんが暮らすまち、帰るべき場所、生まれ育ったところ、一人ひとりに
 愛すべき地元があるはず。そんな日本中の愛すべき地元で最も
 愛される自動車販売会社を目指して・・・
 「LOVE LOCAL by DAIHATSU」を合言葉に地域に密着した
 様々な取り組みを全国で展開しています。



「LOVE LOCAL by DAIHATSU」

ダイハツの販売会社では、それぞれの地域のカーライフが
 もっと輝くようお願い、店舗スタッフ一丸となって、
 お客様に「選んでよかった」と喜んでいただける
 お店づくりに取り組んでいます。



色とりどりのライフスタイルと軽やかな カーライフを一人ひとりのお客様へ



ダイハツのスローガン /

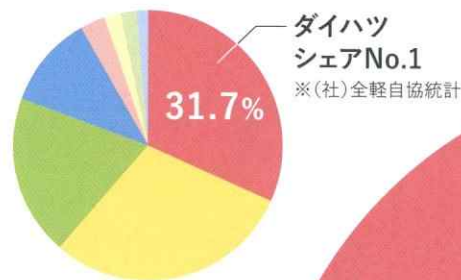
Light you up

私たちが提案する軽やかなカーライフで
 お客様一人ひとりを輝かせ、
 私たち一人ひとりも輝く

「Light」
ひかり

「Light」
かろやか

2019年度 国内軽新車販売台数
 累計 シェア(%)



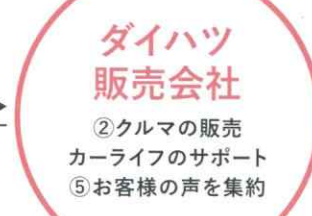
私たちが目指していること /

LOVE LOCAL

～地域密着～

お客様一人ひとりの
 暮らしに寄り添う
 地域No.1のお店に

ダイハツ販売会社の役割



ダイハツ販売会社の役割は、ダイハツ工業で
 生産されるクルマを、実際にお客様に販売、
 カーライフをサポートすること。その中で
 お客様の声に耳を傾け、これからの商品に
 反映させることも大切な役割の一つです。

営業スタッフの仕事

Car life Coordinator

営業スタッフの仕事は、お客様との絆を深めること。

クルマを“売って終わり”ではなく、その先のお客様のカーライフや暮らしを想像しながら最適な提案を行います。

一人ひとりの暮らしに寄り添い、5年・10年先まで、お客様のカーライフをサポートする。

そうした提案やお付き合いを通じて、お客様との信頼関係を築く。

それが、ダイハツの営業スタッフの大切な仕事です。

お客様のカーライフに寄り添い、 信頼され、絆を深める。

営業スタッフの仕事

1 出会い

各店舗では定期的に展示会やフェアなどを開催し、お客様との新たな出会いをつくります。イベントの内容や広告の企画まで、一人でも多くのお客様にご来店いただける様、各スタッフが力を合わせます。



2 提案

ご来店されたお客様のご要望にしっかり耳を傾け、最適な車種をご提案。試乗のお勧めや、お見積り、保険やローン説明、下取車の査定まで、トータルな提案活動を行います。



3 契約

お客様の「迷い」や「不安」にもしっかりと耳を傾け、真摯に丁寧に説明。「いまはちょっと…」が「買って良かったかな…」に変化するサインを見逃さなければ、ご契約まであと少し。営業スタッフにとって最も嬉しい瞬間の一つです。



4 納車

お客様に納車日をご連絡して、ピッカピカのクルマをお引き渡し。お客様にとっては一番嬉しい瞬間です。各種操作説明や、今後の点検のご案内もしっかりと行うことが、これから始まるお付き合いの第一歩です。



5 お客様の カーライフを サポート

お客様に定期点検や車検などでご来店いただきます。それらの案内やご来店時に交わす何気ない会話が、お客様との距離をグッと近づけてくれることもあります。つまり、カーライフサポート=お客様との絆を深めるチャンスなのです。



6 買い替え 提案

クルマという商品には、一定期間での買い替えサイクルが存在します。ダイハツの販売の約7割は、既存のお客様のお買い替えもしくは増車です。お客様の一番身近な存在になれば、そんなタイミングを見逃すこともありません。



サービススタッフの仕事

Service Staff

サービススタッフの仕事は、点検整備や修理などの“作業”ではありません。女性のお客様比率が6割を超えるダイハツでは、クルマに詳しい方にも、そうでない方にも、キチンとご納得いただける“丁寧な説明”も大切です。専門用語は少なく・・・、日常の運転やメンテのアドバイスも・・・そんなささやかな心配りが、お客様の安心と満足、あなたへの信頼につながります。そして、お客様の期待をほんの少し越えること。それは、小さな感動を生み、あなたのファンを一人増やすということ。少し大ききかもしれません、それが、ダイハツの想いです。

このお店に、あなたに任せておけば安心。
信頼の絆を育むのも大切な仕事のひとつです。

サービススタッフの仕事

1 整理・整頓・清掃



朝一番の仕事は、スタッフ総出でのサービス工場内の整理・整頓・清掃。作業を安全に効率良く進めるためにも大切な仕事の一つです。

2 スケジュールチェック



サービスマネージャーを中心に、その日の予約内容を確認、ムリやムダの無い作業予定を各スタッフの技術レベルに応じて分担、情報共有します。

3 整備・点検・修理



正確でスピーディーな作業はサービスの要。とは言っても、最初は先輩に教えて貰いつつ簡単な定型作業から。徐々に高度な作業や修理、故障診断も任されるようになっていきます。オレの背中を見て覚えるのではなく、あなたの背中をそっと見守る先輩が居るのが、ダイハツならではの想いかもしれません。

4 問診・説明



“問診”って聞くと、お医者さんを連想されるかもしれませんが・・・そう、お客様にとって、あなたは愛車の主治医なのです。お客様の調子や気になる点もしっかりと伺い、心を込めて作業し、丁寧に説明する。「ダイハツのお店に、あなたに任せておけば安心」という信頼の絆を育むには、お客様とのコミュニケーションは欠かせません。

ダイハツの魅力向上宣言

地元で愛され、お客様から選ばれる店舗。社員が誇りを持って働ける企業を目指します。



※2018年4月1日
魅力アップに向けた取り組みの第一歩としてエンジニアウェアを刷新

5 お見送り

お客様の「ありがとう」の一言が、大きなやりがいです。笑顔でお見送りして、お客様の安全なカーライフを想いながら・・・



この会社と仕事について ホンネで語り合ってください。

本音対談



ダイハツ販売会社
入社1年目
営業スタッフ
緒方 啓之

ダイハツ販売会社
入社5年目
営業スタッフ
大谷 奈那実

ダイハツ販売会社
入社5年目
サービススタッフ
鈴木 武志

ダイハツ販売会社
入社1年目
サービススタッフ
菅野 綾香

営業スタッフ編

サービススタッフ編

入社前後で会社のイメージは変わりましたか？

鈴木：新人って雑用しかさせてもらえないイメージでしたが、すぐに工具を持たせてもらい、点検を任せられました。即戦力として認められつつ、しっかりフォローしていただけの職場ですね。

菅野：先輩が「分からないままやらないで」と、声を掛けてくれるので助かっています。

鈴木：それにしても、菅野さんは噂がすごかった。すごい子が入って来たゾと。1週間で信用を勝ち取りましたね。

菅野：冗談でしょ？ ホントですか？

鈴木：接客も、話しやすくして評判いいんですよ。僕がおすすりしても断られたのに、用品の注文を取つてくれることもありますから（笑）。

鈴木：先輩に信用していただいた時ですね。1年目の後半、エンジンを降ろす修理を任せられた時に、最初うわあ〜と思ったのですが、「そろそろいい時期だよ」と言われて。任せられたら応えなきゃいけないので、事前にマニュアル見たり、先輩のを見て学んだり、イメージトレーニングしました。

入社前後で会社のイメージは変わりましたか？

緒方：もっと「ガンガン行け！」とか、体育会系と思っていました。

大谷：先輩、優しいですよ。

緒方：「見て覚えろ」と言葉では言われませんが（笑）、実は丁寧に教えて貰えます。

大谷：逆に、新入社員の皆さんから学ぶことも多いです。初心を忘れずに頑張らなきゃと。

緒方：あと、想像以上に、車の知識が無くても大丈夫でした。

大谷：そうそう、クルマが好きにこしたことはないけど、ただの説明員になるとダメでしょ。私は、休みの日に色々なトクにクルマで出かけるようにしてる。「私も行きました！」って、お客さんと盛り上がりたがるし。

緒方：私も、「釣りされるんですか？」と趣味を聞き出したり。商談は6・4で車以外の話題が多いですね。

どんなところにやりがいを感じますか？

大谷：あなたが決め手で買いましたと、お客様に言っていた時に感動しました。「会って良かったあ〜」と目を潤まされて、私もついもらい泣きしちゃって。店長、何をしてくださったんだという表情で飛んで来ましたが（笑）。

緒方：私も「新人の元気の良さを買うわ」という言葉が嬉しかったです。クルマについて詳しくなく自信が持てなかったのですが、出来ない部分は素直に認めて、出来る



菅野：高校生の時、初めて新車で買ったバイクのエンジンが300kmで焼き付いたんです。販売店には保証対象外って言われて、知り合いの整備士さんに相談したら、代わりに電話してくれて解決しました。で、「何で分かる？ 女の子だからナメられたんだよ」と。すごく悔しくて、整備について学ぼうと思ったんです。

就活生へアドバイス、
お願いできますか。

鈴木：取れる資格は取っておくこと。自分の能力を表現出来るようになること。入社後は、挨拶。これがしっかりできれば、先輩も人間なので、苦労することは無いと思います。菅野：とにかく早く情報収集。いい企業は早く募集が終わります。別の企業に行つて、キツくて辞めたいと言っている知り合いが何人もいます。ダイハツ販売会社を志望していたのにチャンスを見逃した人を何人も見てきたので、早く動いて下さいね。

ことから頑張るしかない。駆け足で迎える、元気にご挨拶する。分からない話は、素直に勉強させてくださいと聞き役に徹する。そうすることで、ご満足いただけました。

就活生へアドバイス、
お願いできますか。

大谷：皆さん「ノルマ」を気にされると思っていますが、ノルマというより目標ですね。もちろん新人の頃はクリア出来ない月もありました。ペナルティーとか無いんですけど、へこんでる私を周りのみんなが励ましてくれて・・・営業年数で数字は設定され、今は月7台。買い替え需要のある商品なので、長く動けると担当のお客様がだんだん増えていくものだし、心配はいりません。

緒方：私がダイハツ販売会社を選んだ理由は「人柄」なんです。面接して下さった採用担当の方は、今でも相談に乗ってください。この人の下で働きたいと思える会社を見つけてください。





お子様の名前を覚えて、話しかけます。

何を売るのも同じ。自分がして買ってウレシイことを実践するだけです。



保険、JAF、クレジット…おすすめするのは車だけじゃない。

車の販売以外に、お客様の役に立てることがいっぱいあります。

営業スタッフに聞きました！
クルマの営業って、
実際どんなことを
していますか？

DON'T WORRY!!

“カー”と“ライフ”なら“ライフ”の話が中心です。



お客様の暮らしに寄り添い、じっくりお話を聞くのが仕事です。

クルマを売ることがゴールではなくスタートです。



メンテナンス時に買い替えをすすめたり。サービスとのチームワークで販売します。



お売りした車を街で見かけた時。お客様の笑顔に、鳥肌が立ちました。



おいしいお店を教え合い。地元ネタがそのまま営業トークです。

教えてください！
地元のダイハツで働いて良かったと思えたことは？

不具合や故障が直った時の達成感!! それに尽きます!



特に異音。原因の特定が難しい分、お客様も喜ばれます。

これからの自動運転や電気自動車など、何年経っても永遠に勉強です。



クルマは進化する。整備も深化する。追求するのが楽しい。

サービススタッフに聞きました！
整備士として働く魅力は
なんですか？

LET'S DO OUR BEST TOGETHER!



お客様からのご指名で整備を依頼された時は感動です!

お客様からの反応がすぐに返ってくるのが嬉しい。



社内検定制度や整備技術大会もあり、成果も目に見え、ヤル気もアップします。

技術力をアップする研修や教育が充実しています。



友人に頼られることが増えて仲間内での株は急上昇です。



同じ学校の先輩も多いので、打ち解けるのが早いです。

プロへの道は、目の前の一歩から /

仲間と助け合い、切磋琢磨し、一人ひとりが輝く。

今、現場の最前線で活躍する先輩社員たちも、最初はゼロからのスタートでした。社会人としての基本やビジネスマナーを学ぶ入社後研修から、一人前のスタッフとしての知識や技能を修得するための各種専門教育や研修制度。モチベーションを高めるイベントで、皆さんの成長を強力にバックアップします。



営業スタッフの成長ステップ

営業スタッフとしての基本を確実にマスター。

1年目

「働く」ことの意味、社会人としての基本マナー、お客様の来店から商談・契約・納車・アフターフォローまでの営業の流れ等々、仕事の基本を学びます。



ロールプレイングと販売の実践で、日々成長。

2年目

日々の仕事の実践やロールプレイングなどのトレーニングで、商談スキルが身に付くのはこの頃。下取り査定などの研修で、関連スキルにも磨きをかけて各種の資格取得を目指します。



先輩として新人をサポート。

3~4年目

自分の営業スタイルを身につけ、苦手なことにもチャレンジしたい時期。営業研修で更に実力を磨く一方で、新人へのサポートや指導も先輩としての大切な役割になってきます。



営業リーダーとしてチームをまとめる。

5~10年目

職場のリーダーとして「営業チーム」を引っ張っていくことが求められます。営業しながらチームとしての方針を立て、展示会等の催事にも率先して取り組みます。



一つの店舗を運営する店長を目指す。

10年目以降

営業スタッフとしての実力、チームを引っ張るリーダーシップ、店舗全体を見渡せる余裕ができれば、店舗運営やスタッフのマネジメントなど、新しい知識や技術に挑戦し、ひとつ上のステージを目指します。



サービススタッフの成長ステップ

サービススタッフの教育体系

ダイハツでは、整備士国家資格とは別に独自の検定制度を設け、技術レベルを5段階に格付けています。目標は入社7年目で1級取得。上司・先輩からの日々の個別指導とは別に、集合研修や事前研修も用意され、一人ひとりの成長をサポートしています。

1年目

サービス技術検定5級取得

接客対応の基礎や、安全作業の基本動作から、定期点検・多頻度定型作業などを学びます。

2年目

サービス技術検定4級取得

車両各部の構造・作動の理解や、部分的な分解・点検・組付作業から、定型作業全般を修得します。

3年目

サービス技術検定3級取得

定型作業全般をしっかりと習熟した上で、オーバーホール作業を修得します。

5年目

サービス技術検定2級取得

中難度の特殊機構の構造・作動の理解や、故障診断を修得します。

7年目

サービス技術検定1級取得

高難度の特殊機構の構造・作動の理解や、車両の総合診断、受入れ完成検査を修得します。

その後のキャリアステップ

サービススタッフを経験後、サービス工場全体を管理する工場長、店舗全体を管理する店長、販売会社の本部スタッフや経営層の幹部として皆さんの先輩が多数活躍しています。

お客様対応力の修得もサポート

お客様に整備や点検内容を分かり易く説明することも大切な仕事のひとつ。ダイハツでは『サービスフロント検定』を設け、接客・折衝力の修得もサポートしています。

全国大会でモチベーションをアップ!

向上心やチャレンジ精神旺盛な人にピッタリなのが各種コンクール。中でも整備技術を競う『サービス技術コンクール』は、社内大会⇒地区大会⇒全国大会を勝ち抜いて、全国6千人のダイハツサービスエンジニアの頂点を目指します。

サービス技術コンクール全国大会の紹介ムービーはこちら!!



ダイハツだからできること!?
あなただからできること!!



 **DAIHATSU**

ダイハツ販売会社グループ

ダイハツ販売会社グループ採用特設WEBサイトはこちら!!

採用ムービー公開中! <https://ddgroup.daihatsu.co.jp/>



会社概要

設立 1967年7月11日
資本金 6,000万円
代表者名 松崎 洋
社員数 325名(男子257名、女子68名) 2021年4月現在
平均年齢 41.3歳
年間売上高 175億1300万円(2021年3月期)
年間登録・届出台数 10,876台(2021年3月期)
店舗名 下関店、新下関店、小月店、小野田店、宇部店、宇部東店
(全26店舗)
山口店、防府店、徳山店、岩国店、萩店、長門店、美祿店
他 本社、兼販センター:4店舗、U-CAR拠点5店舗、販売塗装:1店舗、PDI:1店舗



当社の特徴

その1 心を込めた対応で、お客様の満足向上に努めます

「私たち山口ダイハツは、お客様に心のこもった『販売とサービス』を提供することにより、地域の人々に愛されるブランドと自信と誇りをもった企業を目指します」が当社の理念です。この理念に沿って、日々全社員が一丸となって目標に向かっていきます。

その2 業務の改革を目指して

現代社会は「変革の社会」と言われるように、いろいろな事がどんどん変わっています。そのような時だからこそ、当社も進んで変化に挑戦する「チャレンジ精神」を常に持ちながら、より効率の良い業務ができるように取り組んでいます。

その3 山口県内トップの軽自動車登録・届出台数

上記2つの特徴の成果として、前年度も軽自動車登録・届出台数が県内トップの実績です。

採用担当者メッセージ

皆さんはじめまして！採用担当の宮崎です。

山口ダイハツのリーフレットをお取りいただき、ありがとうございます。
未来のダイハツを背負っていきける、そんな新しいチカラに運り会えることが今の私の喜びです。人生の大きな選択をすることに漠然とした不安を感じるかもしれませんが、ぜひ納得のいくまで自分と向き合ってみてください。就職活動を通してより成長した皆さんと働けることを楽しみにしています！

一緒に学び、成長していきましょう！



先輩からのメッセージ

私は学生の頃飲食のアルバイトをしていて、その頃から接客業に就きたいと思っていました。お客様としてダイハツのお店に行ったときにお店のスタッフが笑顔で働いている姿を見て、「私もここで働きたい！」と思ったのがダイハツを受けるきっかけでした。お客様は十人十色なので色々な人と接することができて日々勉強になります。おクルマのご紹介をいただいた時や、笑顔で「ありがとうございます」と言われた時はこの仕事をしていて良かったなと思える瞬間です。「クルマは売って終わりではなくそこからがスタートだ」という言葉をよく聞きますが、日々その言葉を実感しています。仕事以外でも社員旅行やスポーツ大会等の行事もあるので他店舗との交流もできます。是非みなさんも一緒に山口ダイハツを盛り上げていきましょう！！



長田 尚子
2013年入社
(営業職)

山口ダイハツに入社して6年目になりました。普通車に負けない装備を備えた軽自動車は家計にも優しく、これからの時代を担う車だと考えた私は、就職先として軽No.1のダイハツを選びました。入社してすぐは戸惑うことや、出来ないことも多く、悔しくて、逃げ出したくなったこともありました。働くということは、厳しい毎日の繰り返しなのだと痛感しています。ですが、地道な努力は自分自身のスキルアップだけでなくお客様に信頼していただける、頼れる整備士への成長へとつながるものだと信じています。愛情をもって厳しく接して下さる先輩たちに囲まれ、充実した毎日を送っています。お客様の「ありがとうございます」の言葉に喜びを感じられる仕事です。山口ダイハツで私たちと一緒に働きませんか？



中村 慎之介
2016年入社
(サービス職)



TOPIC&DATA



2021年 入社式 新入社員
男性4名、女性8名

勤務待遇

学 歴	営業職	サービス職	事務職
大学院	201,000円	-	196,000円
大学(整備:1級課程)	186,000円	186,000円	181,000円
短大(整備:2級課程)	173,000円	172,000円	168,000円

初任給

勤務時間

休日・休暇

保 險

福利厚生

教育制度

9:30～18:00(実働時間7.5時間)
年間109日(2020年カレンダー)
月曜・第2、3火曜定休(本社・直販店舗)・個人休あり
※カレンダーは『本社直販店舗・兼販・部品』の3本立てになる為、休日はそれぞれ異なります。有給休暇(入社と同時に付与)GW7日間、年末年始7日間、夏期7日間、特別休暇
雇用保険、労災保険、厚生年金、健康保険
車両購入割引制度、退職金制度、財形貯蓄制度、社内預金、育児休業・介護休業制度、エンジニアウェア支給、社員旅行、制服・工具の貸与、携帯電話貸与(営業職) 他
新入社員研修、職種別・階層別研修 他

採用実績校

【大学】山口大学、山口県立大学、下関市立大学、梅光学院大学、徳山大学、福岡工業大学、九州産業大学、久留米大学、久留米工業大学、日本経済大学、創価大学、広島国際学院大学、長崎シーボルト大学 他
【短大・専門学校】下関女子短期大学、宇部フロンティア大学短期大学部、山口芸術短期大学、YICビジネスアート専門学校、大原簿記公務員専門学校、山口コア・カレッジ専門学校、西部高等産業技術学校、東部高等産業技術学校、北九州自動車大学校、専門学校大原自動車工科大学校、麻生工科大学校、久留米工業技術専門学校、広島自動車大学校、広島工科大学校、広島国際学院大学自動車短期大学部、トヨタ神戸自動車大学校、日産愛媛自動車大学校 他



連絡先・MAP

TEL:083-267-1106
採用担当 宮崎
MAIL:saiyou@ymgc.daihatsu-dlr.co.jp
HP:http://yamaguchi.dd.daihatsu.co.jp/



【交通】
下関駅より
徒歩約15分！