



しまねちゅうおう はんばい
島根中央ホンダ販売 株式会社
しまねちゅうおう
(ホンダカーズ島根中央)

お客様に寄り添い
 安心のカーライフをサポート

41
 LEADING COMPANY

接遇から整備技術まで
 高いサービス力が評価

多くの人のとって、マイホームの次に高価な買い物は車だ。公共交通機関が貧弱な山陰地方で必須アイテムの車は、数年ごとに買い替えやメンテナンスも欠かせない。そこで頼りになるのが車のプロである販売会社スタッフ。「お客様とともに人生を歩ませていただけるのが、私たちの喜び。初めてお車を買ってくださった時には独身だった方が、買い替えの時にはパートナーやお子様とおいでになり、年月を経て、お子様が乗る車を購入してくださることも。ご購入やメンテナンスなどを通して、お客様と長年お付き合いができる——こんな幸せな仕事はありません。30年以上顧客の人生に寄り添い続けてきた「ホンダカーズ島根中央」の淋時歳暢社長(57)。経営者としての横顔に垣間見たのは、人とのつながりに醍醐味を感じる、一人の熱いディーラーとしての表情だ。バブル崩壊で県内の景気も悪化していた1993年に創業。ホンダディーラーとしては国内最後発というハンディの中、顧客獲得に向け注力したが、徹底したアフターケアと消費者目線の営業だった。メーカーから優秀な整備士の派遣を受け、高

い技術力で納車前整備から各種点検・修理などの充実した整備サービスを提供。また、当時としては珍しい日曜営業を実施し、来店客には丁寧にフォローした。他社と差別化したサービスで徐々に顧客を獲得し、2007年には県下のホンダ販売会社で最大規模の5拠点を達成した。

トップディーラーの称号

創業30周年を迎えた昨年には、全国のホンダカーズ販売店を対象に審査される「Honda Cars Award 2024」で全国5位、中四国地方ではトップの座を獲得した。新車販売台数やお客様満足度、店舗作りの取り組みなど、あらゆる面で高く評価され、総合トップクラスのディーラーに贈られる「最優秀販売賞」も受賞。淋時社長は、「山陰の販売店としては初めての快挙。狙って取れる賞ではなく、日頃からの社員の努力が結果となったのだと思います」と仲間の頑張りを目を細める。同社では10年以上前から、各店舗の課題を検討し合う委員会を定期的に開催。社員同士で課題を共有し、解決方法を考えたり、アドバイスをし合ったりする中で、サービスの質や内容が研ぎ澄まされていった。車の電動化、高度化が急速に進む中、整備に求められる技術力は以前

より専門性が高くなり、ディーラーの役割も大きくなってきている。「地域のインフラ拠点として、対応能力を一層高めていきたい」と淋時社長。そんな中、24年には、斐川中央店のスタッフがホンダ四輪サービス技術コンクール全国大会へ出場。全国への出場は創業以来初めてで、技術力の高さも証明されている。快適な空間でお客様に車選びを楽しんでもらおうと、25年1月には松江中央店をリニューアルオープン。ピット数を増やすほか、整備工場をショールーム横に移転新築することで対応力も向上させる。サービスにゴールはない。現状に甘んじず、挑戦し続けるからこそ、信頼される存在になっていくのだ。



整備士としてメーカーから派遣されたのを機に島根へ。その後営業に転じ、社長就任後も顧客からダイレクトにかかってくる電話に気軽に対応する。「お客様の人生に寄り添って幸せです」と話す淋時社長



島根中央ホンダ販売 株式会社
(ホンダカーズ島根中央)

事業内容

ホンダ四輪新車の販売、中古車販売、
自動車整備、板金塗装、部品・用品販売、
保険代理店 (生損保)、レンタカー

創業 平成5 (1993) 年5月8日

代表者 代表取締役 林 蒔 歳暢

社員数 111名 (男89名 女22名)

本社 島根県出雲市渡橋町1166-1

電話 0853-72-7071

採用エリア (勤務地)

出雲市、松江市、安来市

採用区分

新卒採用

キャリア採用

採用担当者からあなたへ

私たちの仕事は、お客様
に安心安全なカーライフを
送っていただくためのご提
案を行うことや、ご相談を受
けていく事です。土日の有
給休暇取得の推進や週休2
日の休日や長期連休もあり、
動きやすい環境です。皆
さんと一緒に「ステキなカー
ライフ」を提供できる日を楽
しみにしています!



本社 業務部
安部 司さん

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0853-72-7071

採用直通 E-mail

t_abe.psn02@honda-auto.ne.jp

奨学金情報は
こちら



Instagramは
こちら



LINEは
こちら



スキルアップ支援に注力
地域貢献活動も熱心に

車に求められる多様なニーズに的確に対応できるよう、社員の教育にも注力。新入社員には、業界知識や社会人マナーなどの社内研修に加え、メーカーから講師を招いた接遇研修も実施。年6回程度は、全社員対象に外部講師による営業研修を行っている。サービススタッフは新型車の発売に応じてホンダの研修施設で専門知識を学ぶほか、技術資格も社内取得できる体制も整備している。

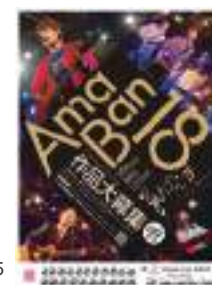
コロナ禍で顧客との接触が難しくなったのを機に、営業職が整備技術を学べるシステムも整えた。スタッフは一年間、現場で実務経験を経て3級自動車整備士を取得。専門的な知識や技術が身に付くことで顧客と

のコミュニケーションも深化した。2024年には、指定の各種学校進学生志望者・在学生で、同社に入社を希望する人を対象に学費を無利子で貸与したり、奨学金の返済支援を行ったりする「スタッフ育成奨学金制度」を新設。貸付型の場合、最大240万円の学費貸与のうち50%を返済免除とするなど、金銭面でも若者のキャリアアップをサポートする。

地域貢献にも熱心だ。アマチュアバンドコンテスト「V-air あまばん」は19回目を数え、「ディオッサ出雲FC」のオフィシャルクラブパートナーも務める。地元のスポーツ大会や吹奏楽コンクールなどのイベントにも積極的に名を連ねている。社員や地域があつてこそ、会社は存続し、良いサービスが生まれるという思いが根底にある。



4



5



6

1 2025年1月にリニューアルオープンする松江中央店。整備工場は冷暖房完備 2 クラブパートナーを務める「ディオッサ出雲FC」には、車両贈呈などを通して活動を支援 3 2か月に1度は全営業社員を対象に研修を実施。販売スキルアップに力を入れる 4 2024年にスタッフ育成奨学金制度を新設 5 山陰のアマチュアミュージシャンを応援する「V-air あまばん」 6 「Honda Cars Award 2024」では、山陰の販売店で初めて最優秀販売賞を受賞

安心と信頼のカーライフパートナー

車好きには絶好の職場
頼りにされる整備士に

休日になると愛車をいじっていた父親と間近に接する中、いつの間にか車に興味を持つように。「マフラーの音が変わったりするのにも敏感でした」と笑う。高校卒業後に進学した専門学校で3級自動車整備士を取得。現在は、車検や定期点検などを担当する。「とにかく暑いのが大変」と苦笑しつつ、「ホンダ車だけでなく、いろんなメーカーや車種に触れられるのが楽しい。ボンネットを開けるだけでワクワクします」と目を輝かせる。タイヤなど重たい部品を運ぶことも多く、入社1年足らずで肩の筋肉も随分付いた。「車の些細な異変や故障にも気付き、何でも対処できるような信頼される整備士を目指したい」



安来店
河西 七海さん(21)
2024年入社



非日常感あるショールームで
居心地の良い時間を提供

足を踏み入れるだけでも高揚感を覚える、ラグジュアリーなディーラーのショールーム。入社1年目の2人は「キラキラしていて格好良く、憧れていました」と声を揃えたものの、「想像以上にお客様の数が多く、仕事に慣れない中、笑顔で明るく対応するのに四苦八苦しています」と苦笑する。定期点検などの受付から、予約なしの接客や伝票作成、整備・営業との連携などまで業務は幅広く、時には臨機応変な対応が求められることも。「まだまだ不十分ですが、コミュニケーション力が大分成長したような気がします」と江田さん。木村さんも、「自信を持って接客できるよう経験を積みみたい」と意欲を見せる。



斐川中央店 出雲中央店
木村 瑠香さん(26) 江田 彩華さん(24)
2024年入社 2024年入社



大切なのは顧客との信頼関係
育休を経てキャリアアップを目指す

18歳で営業をスタートした頃は、顧客との会話も続かず、想像以上に販売に苦心した。「街中に車はあふれているのに、1台買っていただくのは本当に大変で。何度も辞めようと思いました」と当時を振り返る。しかし元々人と話すのは好きなタイプ。人懐っこい笑顔と明るい雰囲気でお客の心をほぐしていく中、信頼してくれる人も出てきた。「[わしが死ぬまで車の面倒をみてくれ]と仰られ、既に3台購入していただいた方も。親戚のようなお付き合いをさせてもらっている方もいるんですよ。2度の育児休暇を経て10月に復職。今後は自身のキャリアアップに挑むとともに、後輩、特に女性営業職を育てるマネジメントにも関心を持つ。



斐川中央店
橋本 遥さん(29)
2014年入社



整備士の資格を生かした営業で
お客様の想定以上のサービスを

営業職で入社後、1年間は整備の実務経験を積み、3級自動車整備士の資格を取得した2人。藤田さんは、「[安心して相談できる]と頼りにして下さるお客様も。商品知識を身に付けたことで自分自身の自信にもつながりました」と笑顔を見せる。先輩社員から約100人の顧客を引き継ぎ、現在はあいさつに回りながら信頼関係の構築に努めている。一方、「整備士の名が形だけにならないよう勉強を続けています」と表情を引き締める齋藤さん。異業種から転職し、当初は工具や車の部位の名前も知らなかったが、1年間で基本的な知識を習得した。「お客様の想定以上のサービスを提案できるような営業職を目指していきたい」



出雲北店 松江中央店
齋藤 海輝さん(25) 藤田 勇弥さん(26)
2023年入社 2023年入社

