

株式会社 スズキ自販島根

●自動車販売／自動車整備 など



40
LEADING COMPANY

“By Your Side”の心で 暮らしに寄り添った車を提案

国内新車販売において、軽自動車シェアトップを占めるとともに、全体の販売台数でも2位に位置している《スズキ》。スズキブランドの車を島根県内で専門的に扱うのが《スズキ自販島根》だ。



スズキ直営の販売代理店 島根県全域に拠点展開

1909年の創業以来、軽自動車分野を中心に画期的な製品を送り出してきたスズキ。大ヒットを記録した《アルト》、SUV軽自動車人気をけん引する《ジムニー》や《ハスラー》、走りの良いコンパクトカーとして定評のある《スイフト》など、100年を超える歴史で生み出された名車は枚挙に暇がない。2025年9月にはスズキ初のバッテリーEV《eヒュンテラ》を発表した。

そんなスズキブランドの車を島根県で専門的に扱うのが《スズキ自販島根》だ。1969年の設立以来、メーカーとユーザーをつなぎ、拠点を拡大しながら地域密着の営業活動を行っている。黒木逸広社長（60）は、「ヨーロッパなどでやや減速傾向にあるとはいえ、世界のトレンドはEV。価値の高い商品展開に加え、サービス面でもお客様に満足していただき、選ばれる会社を目指していきたい」と語る。

その言葉通り、近年《スズキ自販島根》は拠点展開を進めるなどサービス強化に注力する。23年10月には、県西部でスズキ車を扱っていた地場系ディーラーから3店舗を引き継ぎ、現在は県内で9拠点構えている。22

年の《アリーナ出雲店》に続き、26年春には《アリーナ益田店》も新築移転予定。「県西部は今後さらなる人口減少が予測されており、撤退するディーラーも多い。しかし、益田は山口や広島など近隣県からのアクセスがよい。地域のお客様を大切に受け止めるとともに、県境を越えた営業にも力を入れたいと考えています」と黒木社長。スズキの営業職として近畿、中部エリアなどを飛び回り、島根への赴任は今春で2度目。それだけに地域事情にも詳しい。

重視するのが、県内各地に存在する、町のクルマ屋さん、との信頼関係だ。町の自動車店へスズキ車の卸売を行う業販営業にも注力する。「直販の店舗が増えたとはいえ9店。山間地や離島なども含め、県内各地で販売を担ってくれている販売店様とタッグを組んで、お客様に寄り添ったサービスを提供していく必要があります。まさに、スズキがコーポレートスローガンに掲げる“By Your Side”が大事なのです」。

販売店と一体となった顧客サービスの充実が、数字となって表れてきている。22年度に売り上げ100億円を突破し、現在も右肩上がりに伸長。30年までには、現在の約1.3倍となる2万6000台の保有台数を目指している。「低価格

競争に陥るのではなく、商品力、サービス力の高さでスズキを選んでもらえるようにしていきます」

顧客の満足を生み出すには、社員の成長が不可欠だ。スズキブランドを扱うディーラーとして、社員への教育体制は充実しており、メーカーとの合同研修のほか、独自に研修も実施。自動車検査員などの各種資格取得の奨励や、準中型自動車免許取得もサポートするほか、自己啓発という形での従業員の能力向上やスキルアップも支援している。

東証一部上場企業のメーカー主導で、福利厚生も充実。全社員の健康診断の義務化、有給休暇の取得奨励、残業時間の削減、出産・育児休業はもちろん、子どもが体調不良の時に早退や休暇を取得できる。有給休暇取得実績は平均12日以上、男性社員の育児休業も推奨し、1か月間取得した社員もいる。

よりよいパフォーマンスを発揮してほしいという思いで、働く環境改善にも取り組む。来春新築する《アリーナ益田店》では、スズキ自販島根として初めて整備工場をエアコン完備に。今後、既存店でもできる限り随時整備していく予定だという。「働きやすい環境は結果的にお客様への高品質なサービス提供にもつながりますから」



1 島根への赴任は2度目という黒木社長。直販店はもちろん、県内各地に広がる販売店もこまめに回り、顧客サービスの充実に力を注ぐ 2 高品質なサービスの提供には部署を超えた連携が不可欠 3 メーカー主催の研修などで車の知識や接客スキルを学ぶ

株式会社 スズキ自販島根

創 業 昭和44 (1969) 年1月29日
 代表者 代表取締役 黒木 逸広
 社員数 194名 (男156名 女38名)
 本 社 島根県松江市東津田町1888-10

事業内容

スズキ四輪車・中古車・電動車いす・自動車部品・用品の販売、自動車整備 (点検・車検・修理)、自動車損害保険代理業務

勤務地 (採用エリア)

松江市、安来市、出雲市、大田市、江津市、浜田市、益田市

採用区分

新卒採用 **キャリア採用**

インターンシップ・キャリア

有 日程が決まり次第、マイナビ2027やジョブカフェしまねで順次情報公開。

採用担当者からあなたへ

車の販売をしているお店はたくさんありますが、そこを「スズキのあなたから買いたい、お店を利用したい」と言ってもらえることがこの仕事の醍醐味だと思います。成長したいという思いのある方、私たちと一緒に一人でも多く“あなたファン”を増やしていきましょう!

総務課 採用担当
佐野 有咲さん

採用に関するお問い合わせ先

0852-21-5111

公式サイトは
こちら



Instagramは
こちら



マイナビは
こちら



1日のスケジュール



河瀬さんのスケジュール

準備とアフターフォローを欠かさず、お客様一人一人に対応

アリーナ益田 直販営業
河瀬 ななみさん
2016年入社

- ➡ **8:50** 出勤・朝礼
- ⬇ **9:00** お客様の対応、書類整理
- ⬇ **11:00** プロの目で丁寧に車を査定
来店されたお客様の車の査定も営業の仕事。フロントガラスを始めとする外装や内装、エンジンルーム、足回りなどを丁寧にチェックし、キズの有無や状態などを確認する。
- ⬇ **12:00** 昼休憩
- ⬇ **13:00** 訪問活動
- ⬇ **15:00**
顧客情報をもとに点検・車検や乗り換えを提案商談のカギになるのはお客様との信頼関係。過去の来店時に聞いた顧客情報のメモを事前にチェック。ライフスタイルの変化やご家族の様子、好きな車のタイプなどを意識しながら商談を進める。
- ⬇ **17:30** 退勤



11:00
車の状態を丁寧にチェック。洗車や代車の手配なども営業が担当



16:00
点検や車検のタイミングに合わせて、お客様に定期的に連絡



鳥居さんのスケジュール

リスクを先読みし、常にお客様の安心安全を意識

アリーナ益田 サービス
鳥居 祥吾さん
2019年入社

- ➡ **8:50** 出勤・朝礼
- ⬇ **9:00**
車の状態を定期的に点検し、事故やトラブルを未然に防ぐ。定期点検は、車のトラブルや事故、リスクを減らすために不可欠。項目に従い、ブレーキの効き具合やタイヤの減り、マフラーの緩みなどを点検・整備する。
- ⬇ **12:00** 昼休憩
- ⬇ **13:00** わずかな異音から故障原因を探る
異音は、車の故障や不調のサイン。お客様から音が出る時の状況をくわしくヒアリングするなどして原因を探り、必要に応じて修理する。お客様の車に同乗して音を実際に確認することも。
- ⬇ **15:00** 車検
- ⬇ **17:30** 退勤



9:00
お客様の安全を守るため、確実に丁寧に整備・点検を行う



14:00
整備終了後は整備士自らお客様に車の状態を説明する

カーライフを支えるプロフェッショナルたち



アリーナ益田 直販営業
河瀬 ななみさん
2016年入社

会話を通してニーズをキャッチ お客様の人生に寄り添える仕事

軽自動車には生活に寄り添ったイメージがあり、女性ユーザーも多い気がしたのでスズキを就職先を選びました。今、担当するお客様は約350人。1年に最低2、3回はご連絡させてもらい、何気ない会話の中からお客様のニーズをつかみとって、次の提案につなげています。前店舗時代のお客様が娘さんの購買のため、益田まで来てくださったことも。一人のお客様と何年もお付き合いさせていただけるのが車の営業の魅力です。



アリーナ益田 サービス 工場長
福嶋 孝平さん
2008年入社

丁寧なヒアリングで、 お客様の不安を払拭

整備のフロントとして、お客様からのご相談を聞き取り、適切なサービスを提案しています。問診で緊急性を感じ取れば、工場で見守りなどの対応が必要ですので、丁寧にヒアリングを行い、お客様の不安を払拭します。10年前から工場長を拝命。毎月の売上目標に向けて整備台数を計画し、クリアできるようマネジメントする業務も加わりました。お客様目線で仕事ができるスタッフの育成に力を入れています。



アリーナ益田 店長
澄川 広樹さん
2010年入社

当時最年少の27歳で店長に抜擢 新店舗でも売り上げ拡大目指す

入社して2店舗目の浜田店時代、当時最年少の27歳で店長を拝命しました。自分で営業するのと違い、いろいろな個性を持つスタッフに各自能力を發揮してもらおうよう指示するのが難しかったです。今はスタッフが楽しく仕事できるような職場づくりを意識。個人営業はスタッフに任せ、法人営業を担当しています。来年完成する新店舗の単月目標販売台数は100台。都市部と違って容易ではないですが挑みます。



本社 TA (テクニカルアドバイザー)
部田 徹さん
2009年入社

スズキ自販島根初のTA 実績生かして技術支援

整備士として松江や浜田などで12年間勤務。整備そのものより、お客様や販売店様とのコミュニケーションが好きな気がしていたところ、弊社初のTAを拝命しました。浜田や松江など約100の販売店様にスズキ車の整備アドバイスをしています。現場の整備作業などと販売店様の対応を並行して行っていた工場長時代に比べ、TAとして専属で販売店様とじっくり関わられる今の業務スタイルが気に入っています。



アリーナ益田 サービス
鳥居 祥吾さん
2019年入社

知識や技術を日々ブラッシュアップ 小さな異変にも気付ける整備士に

ミニカーで遊ぶのが好きな子どもでした。専門学校で2級整備士を取得。大きなタイヤなどを持ち上げられる自信がなかったのが、軽自動車メインのスズキを就職先を選びました。故障対応などで特に難しいのが異音。ヒアリングで原因が分からない時はお客様の車に同乗し、自分の耳で音を確認して対処にあたります。最近は電子制御の部品が多くなり、技術や知識のブラッシュアップが日々求められています。



浜田営業所 業販営業
東山 雄一さん
2018年入社

販売店様と信頼関係築き、 タグを組んで販促へ

出身は大阪府で、スズキからの出向で島根に赴任しました。島根は今まで暮らした地域の中で最も車の必要性が高く、営業として日々やりがいを感じています。他メーカー車も扱っている販売店様に、いかにスズキ車をPRしてもらえるかが重要です。毎日のように販売店様に足を運んで社長と信頼関係を築いています。キャンペーン企画などを提案し、販売店様、お客様に喜んでもらえるのととてもうれしいです。



整備士になるには、 国家資格が必須

自動車整備士は国家資格。自動車整備の専門学校で2年間学び2級の受験資格を得る方法と、認証工場や指定工場で実務に携わりながら資格取得を目指す方法がある。受験には一定年数の経験が必要で、2級は3級取得後3年以上の実務経験が求められる。



アリーナ益田店 26年春新築移転

《アリーナ益田店》を新築移転し、26年春にオープンする。従来の2倍以上に敷地を拡げて広いショールームや駐車場を確保し、快適な空間を実現。整備工場には同社では初めてエアコンを完備し、働きやすい環境を整えた。顧客満足度アップにつなげる。