

業種 小売業

事業内容 マツダ車の新車及び中古車の販売、修理及び車検・点検などの整備業務、部品・用品の販売など

創業 昭和16 (1941) 年12月8日

代表者 代表取締役 豊島 圭介

社員数 112名 (男93名 女19名)

〒690-0011

島根県松江市東津田町1083-1

TEL/0852-24-2000

<https://shimane-mazda.dealer.mazda.co.jp/>

- 松江店
- 出雲店
- 雲南店
- 大田店
- 益田店
- 本社 (松江)

求める人材像 Check!!

- 人とコミュニケーションをとるのが好きな方
- 自ら考えて行動ができる方
- 車が好きな方

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0852-24-2000

採用直通 E-mail

s-mazda@mx.miracle.ne.jp

資料請求

インターンシップ

会社見学

公式サイトは
こちら



大田店整備士 池田 悠さん(29)
2016年入社(7年目)

働きながら2級整備士を取得

勤務先の飲食店が廃業し、就活中に声を掛けてくれたのが、常連客だった島根マツダの整備士だった。「働きながらも資格は取れる。面倒見るから心配するな」という声に身を任せた。技術講習に出向く際も出勤扱いになるなど、会社ぐるみの支援で1年後に3級自動車整備士を取得、現在は2級を保有する。「的確な診断で不具合がある車を直せた時は、うれしいですね」



松江店マネージャー 高柴 厚太さん(38)
2007年入社(入社16年目)

お客様の目線に立ったサービスを

広報担当で入社後、営業職に配属。「求められる車と、ご家族のニーズに温度差がある時もあります。さまざまな角度からベストな提案をさせていただき、納得して喜んでもらえるのが一番うれしいですね。大切なのは、常にお客様の目線に立って考えること」。30歳代で店長を補佐する立場に抜擢、スタッフのまとめ役も担う。「接客同様、一人一人に合わせたフォローができれば」



店舗ごとに地域密着のサービスを展開

島根マツダは、松江、出雲、雲南、大田、益田の5拠点に店舗を構え、県全域で細やかにユーザーのカーライフを支援。店舗ごとにSNSを発信したり、地元企業とコラボしたドリンクサービスやイベントを企画したりするなどして、地域密着のサービス展開に力を入れる。写真の出雲店では、入荷した試乗車や、オリジナル試乗コースなどをインスタで積極的に紹介。顧客からも好評だ。



出雲店受付事務 三成 珠寿花さん(24)
2019年入社(4年目)

地域に密着したサービスでお出迎え

店舗の顔とも言えるショールーム。「クルマ屋さんって硬いイメージ。入りやすい雰囲気を作り、リラックスして商談できるように、笑顔でお出迎えしています」。ドリンクサービスでは月限定の企画を考え、地元の和菓子や飲み物を提供するなど地域貢献にも一役。顧客目線に立ったディスプレイやSNS発信も好評だ。「お客様とダイレクトに接することができるのが魅力です」



松江店営業 野津 亮太さん(27)
2017年入社(6年目)

人とのつながりを大切にできる仕事

韓国への短期留学を機に価値観が一変した。「いろいろな人と会って話ができる営業職に興味を持ち始めました」。多くの人にとって家の次に高額な買い物となる車。悩む顧客に寄り添い、1年越して購入してもらったこともあるという。「売って終わりではないのが車の営業。アフターケアも大切に、商品に見合う高品質のサービスを提供できるように心掛けています」



地元スポーツチームを支援

1940年の創業当時から、地元公民館に寄付するなど地域貢献に注力してきた島根マツダ。松江をホームタウンとする《島根サノオマジック》には、発足当初からスポンサーを務め、昨年にはヘッドコーチに《CX-5》を贈呈するなどクルマを通じた支援にも積極的だ。2019年からはJリーグ加盟を目指す《FC神楽しまね》のスポンサーにも加わっている。



1 クルマ好きはもちろん、入社前は全く興味がなかったという社員も、堅実かつ自由度が高い《島根マツダ》の社風の中、それぞれの力を発揮している 2 格好いいデザインと、走る楽しさを重視したクルマ造りにこだわってきたマツダ車。特に「魂動(こどう)」をテーマにしたデザインは国内外から高い評価を受けている 3 愛車は7人乗り仕様のクロスオーバー-SUV《CX-8》だという豊島社長。「孫が来た時に乗せたいからね」と茶目っ気のある笑顔を見せる

株式会社 島根マツダ

クルマを通して人生に「感動」と「笑顔」を

2020年にリニューアルした松江店を始め、県内5拠点でマツダ車の販売やサービス、保険業務などを展開。ライフスタイルや社会情勢の変化に加え、メーカーの方針によっても経営状況が影響される中、80年余ブランドを守り続けてこられた要因の一つは、代々引き継がれてきた堅実な社風だ。豊島社長は、「拡大志向だったメーカーの指示に背いたことで、結果的に当社が危機に陥らなかったことが幾度もありました」

父は、ゴルフ場のシャワー室で水を流しっぱなしにすることすら嫌だった人間。時代に先駆けてSDGsの意識がありましたね」と語る。 堅実II守りではない。社風を大切にしつつも、現場や顧客の声に耳を傾けた柔軟な対応やチャレンジが、多くのファンを惹きつけている。豊島社長が例に挙げたのが、試乗車のラインナップだ。世界中で愛され続けているオーブンスポーツカー《ロードスター》。かつてはオートマの試乗車しか置いていなかったが、6速ミッションを購入した女性客の言葉を機に変更した。「営業マンを通じてお会いしたら、「社長、デモカーは6速でなきゃ。断然おもしろい」と言われてね。万人受けする品を漫然と並べていてはダメだと思いましたね」

スタイリッシュなデザインと、人馬一体、を掲げる操縦性・走行性の良さが魅力のマツダ車。島根県初のマツダディーラーとして1940年から販売を担っているのが、《株式会社島根マツダ》だ。大正時代にはGMやフォードなどの外車を取り扱っていた車好きの初代が創業。現在は32歳で3代目を引き継いだ豊島圭介社長(70)が舵を取る。「人間の命は寿命があるが、会社の寿命は『先見、勇断、努力』の三つ次第で100年も200年も継続できる」。そんな先代の教えを大事にしつつ、クルマを通して感動と笑顔をお客様に届けていきたい

福利厚生充実にも注力する。育児休暇は最長2年、短時間勤務制度は子どもが小3になるまで利用できる。有給休暇は1時間単位で取得できるため、使いやすく、社員の評価も高いという。23年からは、将来保障の拡大を狙って企業型確定拠出年金制度を導入予定だ。好きな言葉は、京セラ創業者、稻盛和夫氏の「利他の心」だという豊島社長。「お客様や社員、地域あつての会社。一緒に成長していきたい」

現場の声に耳を傾け
魅力的な店舗を展開

39
LEADING
COMPANY