

一人一人のベネフィットを大切に
暮らしを豊かにする車を提案



スズキ直営代理店
島根県全域にエリア拡大

「小さなクルマ、大きな未来」をコーポレートスローガンに、軽自動車分野を中心に画期的な製品を送り出したスズキ。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。

加速するカーボンニュートラルの動きを背景に、電動化技術の開発にも注力。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。スズキが100%出資する直営企業で、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。

2023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、エリアを拡大。昨年の《アリーナ出雲店》に引き続き、来秋には《アリーナ益田店》が移転新築予定で、より一層のサービス向上を図っている。「各メーカーが撤退する県西部への投資はリスクもある。でも島根では車は単なる『足』ではなく、暮らしの

パートナー。直営店ならではのサービス展開を県全域で図るとともに、若者の雇用創出にもつなげたい」と智口洋紀社長(24)。

営業として全国各地を飛び回り、22年に島根に赴任した智口社長。「社員とお客様の両方を幸せにするためにどうすべきか、と常に考えています。大切なのは、顔が見えない全体のニーズではなく、一人一人のベネフィット。あなたを想う気持ちや伝わり、心が響いた時、結果につながるのです」。顧客の感動を生むためには、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開発やスキルアップも支援している。「自分が成長すればお客様にもよりよいサービスを提供できる。まずはチャレンジしてほしい」

挑戦を呼び掛ける智口社長の声を受けて昨年、整備士が創業以来の快挙を成し遂げた。《スズキサービス技能競技大会中国ブロック大会》で初優勝したのだ。昨年の覇者として重圧がかかる中、今年は別の大会に若手整備士が立候補。智口社長は、

「誰も出たがらないかと思っていたのに、手を挙げてくれたんです。それがうれしくて。競技中は僕の方が緊張したけれど、挑む姿を見て感動しました」と顔をくしゃくしゃにして社員の頑張りを称える。感動は、次の感動を生む。《第18回島根県中古自動車査定士技能コンテスト》では、並みいる他メーカーを抑え最優秀査定士賞を受賞、全国大会に出場した。社員一人一人の自発的な取り組みが実を結んだのだろう。メー

(上) 赴任2年目の智口社長。島根の魅力にすっかりはまり、「30年以上住んでいるくらいに島根愛を感じるって、いろいろな方に言われます」と照れ臭そうに笑う(下) 2022年秋にオープンした新店舗《アリーナ出雲》。県内初の納車専用ルームや最新設備を導入した整備工場など、ますますのサービス向上を狙う



カーの生産回復も相まって、昨年度は、智口社長赴任時に目標に掲げていた売り上げ100億超を達成した。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、有給休暇の取得の奨励、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も早退や休暇を取得できる。有給休暇取得実績は平均13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。

島根での暮らしには、車が欠かせない。「なくてはならない生活必需品であり、暮らしを豊かにしたり、便利にしたりする力もある。そんなアイテムに関われるのは、この仕事の醍醐味です」



株式会社 スズキ自販島根

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

創業 昭和44(1969)年1月29日

代表者 代表取締役 智口 洋紀

社員数 190名(男152名 女38名)

本社 島根県松江市東津田町1888-10

電話 0852-21-5111

採用エリア(勤務地)

松江市、安来市、出雲市、大田市、
江津市、浜田市、益田市

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

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0852-21-5111

採用直通 E-mail

recruit@j-shimane.sdr.suzuki

公式サイトは
こちら



動画サイトは
こちら



Instagramは
こちら



ニーズを引き出し
最適車を提案

ショールームに来店したお客様に合った自動車を紹介したり、町の自動車店に卸売したりするのが営業職。ライフスタイルや家族構成、年齢などによってニーズは一人一人異なり、相手に寄り添った提案力が求められる。車検やメンテナンス、保険などにも対応する。



専門知識と技術で
自動車を“診る”

整備士は、自動車の点検や修理、定期的なメンテナンスや調整、必要に応じて分解や組立なども行う、いわば“自動車のお医者さん”。整備士業務には自動車の専門知識が必要で、扱える業務内容はスキルに応じて異なる。スズキには独自のサービス技能資格制度もある。



充実した研修制度
サービス向上に反映

メーカー直営のため研修制度も充実。各種資格取得の奨励や自己啓発という形での能力開発やスキルアップも積極的にサポートしている。また、社内には女性目線でサービス向上を目指すチームがあり、品質や店づくりに反映。島根では独自に、“スズッ娘しまね”の愛称で活動、各地を回ってスズキ車の魅力を発信している。



車の新機能は年々増加
変化する整備士業務を満喫

手の届きやすい価格帯なのに良く走るスズキ車を扱いたくて、他ディーラーから転職。祖父も整備士で、幼い頃から車に慣れた姿を見てきました。祖父の時代と違って最近の車は、衝突回避ブレーキアシスト装置など電子制御システムが多く、整備士業務も変化しています。新機能が年々増え、勉強は大変ですが、変化も楽しんでいます。とはいえ愛車はキャブのセルが、昔の車が好きです。



アリーナ東津田 サービス
門脇 佑樹さん
2021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。問診で緊急性を感じれば、工場で見ても修理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。7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、クリアできるように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 サービス 工場長
福嶋 孝平さん
2008年入社

所員一丸となって
顧客満足度アップ目指す

町の自動車店へスズキ車の卸売を行う業販営業を担当。毎日のように担当の販売店様へ足を運び、言葉を交わして信頼関係を築くことで、スピーディな対応や提案ができるよう努めています。2022年には浜田営業所所長を拝命しました。自分ひとりだけでなく所員皆でレベルアップをしていくことで、西部地域のお客様の満足度向上を目指します。



浜田営業所 所長 業販営業
米田 充さん
2006年入社

整備士になるには、
国家資格は必須

自動車整備士は国家資格。高校卒業後、自動車整備の専門学校で学んで2級の受験資格を得るほか、認証工場や指定工場で実務経験を積んで資格取得を目指すこともできる。2級取得後、3年間の実務経験を積むと、1級の受験資格が得られる。



プロ集団が支える豊かなカーライフ

アフターケアも担える
頼れるセールススタッフに

大学では心理学を専攻。人と話すことをメインにする仕事に就けば、と営業職を探中、買っていただくまでにより密なコミュニケーションが必要だと思ったカーディーラーを選びました。お客様本人のご要望に応じるだけでなく、しっかり話を引き出して本当に必要なニーズに合うものもお勧めできるよう努めています。整備関係の知識も増やし、アフターケアまで担える頼りになるセールススタッフを目指したいです。



アリーナ安来 直販営業
野津 千裕さん
2021年入社

1か月の育児休暇を取得
育児にも営業にも力を注ぐ

入社した年に結婚し、翌夏、妻が長女を出産。妻は産後、車の運転も控えるなどの安静が必要だったため、急きょ1か月の育児休暇をいただきました。入社直後に長期休暇を取るのには正直焦りもありましたが、想定外の事態にも会社は温かく対応してくれ、とても助かりました。お客様とは、電話だけでなく、直接来店された機会を生かしてコミュニケーションを図っています。いち早くお客様から信頼される存在になりたいです。



アリーナ黒田 直販営業
北田 将也さん
2022年入社

担当のお客様をすべてインプット
お客様の立場で最適な車を提案

島根って日常に絶対車が必要な地域。親身になってお客様の暮らしを考えられるやりがいのある仕事だと思っています。車は高額な商品です。買い替えのメリットや今の車に乗り続けるリスク、ライフスタイルに合った車種など、お客様の立場で提案・説明し、安心して選んでいただけるよう心がけています。記憶力には自信があつて、お客様のお名前と顔、車種などはすべて覚えていきます。



アリーナ東津田 直販営業 中古車マネジャー
有藤 和哉さん
2015年入社

日頃の頑張りに感謝
一同に集まる社員大会

コロナ禍で控えていた社員大会を2022年から復活。今年は、部門ごとの挨拶や懇親会に加え、各種大会で活躍した社員の表彰も行った。参加は任意だが、県全域に広がる10店舗からほぼ全員が出席。「社員の頑張りがあっての会社です」と智口社長。

