



1 いつも明るい笑顔で楽しい雰囲気の三成社長 2 店舗、新車・中古車展示場、整備工場が一体化した広大な敷地で営業



2007年頃から点在していた店舗や工場の統合に着手。10年にはすべてが東津田店に集結し、販売から整備、車検・点検、保険サービスまでのサービスを一拠点で行える体制が整った。その頃から、当時常務だった三成社長が年3回、社員と1対1の面談をスタート。「減多に合わない社員もいましたから。こまめに接することで、社員の率直な声を聞いていると思います」。面談がスピーディな社内改革に繋がることも少なくない。その一つが店内フロアの仕切りを一掃し、車検や修理の

店内に一步踏み入ると、ニューモデルの新車やテーブルセットが床に映し出されるほどピカピカに磨かれたフロア、高く開放感あふれる天井が、何ともいえないワクワク感を創出してくれる。ホンダの正規ディーラーとして、新車・中古車販売から整備、点検、钣金修理まで、多方面から顧客のカーライフをサポートする《株式会社ホンダカーズ松江》。「お客様に気持ちよく感じてもらうのももちろん、社員にとっても働きやすい素敵な空間は大切ですよ」と三成浩巳社長(62)。どこにでもスツと溶け込むような親しみのある笑顔が印象的だ。「仕事をするなら楽しく」という社長の思いが社員に、職場に響き、社内の雰囲気は明るく活気に満ちている。顧客の評判も良く、売り上げは、県内ホンダ系列店で上位を誇る。

中、新時代の到来を見越しての大決断だった。オートバイで培った技術が生んだ、ホンダの馬力あるエンジンが人気を呼び、設立当初から経営は右肩上がりだったという。

1984年、《本田技研株式会社》の営業マンだった三成社長が帰郷。会社規則も定休日もなく、家内工業的な雰囲気だった同社で、さまざまな社内改革を実施した。組織で勤務した経験が生きたという。「社会が成熟し、簡単に新車が売れる時代ではなくなってきました。車はもちろん、売る人間や会社に魅力がなければ、お客様には買ってもらえません」と三成社長。中古車販売や整備、保険など事業内容や規模を拡大、人材育成には特に力を入れた。

2007年頃から点在していた店舗や工場の統合に着手。10年にはすべてが東津田店に集結し、販売から整備、車検・点検、保険サービスまでのサービスを一拠点で行える体制が整った。その頃から、当時常務だった三成社長が年3回、社員と1対1の面談をスタート。「減多に合わない社員もいましたから。こまめに接することで、社員の率直な声を聞いていると思います」。面談がスピーディな社内改革に繋がることも少なくない。その一つが店内フロアの仕切りを一掃し、車検や修理の

受付は技術的に詳しい整備士に任せただことだ。「時に対立しがちだった2部署が互いに労り、協力し合うようになりました」

数年前からは、人材育成に対する幹部らの責任感を育てるため、社長の採用面接を停止した。新人の配属部署には身近な、教育担当を作ったり、中堅社員の意識変化も狙った。一方、担当以外の新人を育てる意識が希薄になるなどの難点も出てきたことから、今後は短いスパンで責任者を変え、グループで新人をフォローする体制も考えているという。

「新人、中堅いずれもから面談で悩みを聞いたのが端緒です。「働きやすい環境作り」は社長の責務。終わりがなければ、社員の笑顔は会社のエネルギーですからね」

官公庁の障がい者雇用増しが増える中、同社では10年以上前から、松江養護学校の卒業生を採用。洗車作業を任せる一方、「コミュニケーション面でも丁寧にフォローし、能力を生かした仕事の実現に繋げている。

株式会社 ホンダカーズ松江^{まつえ}

お客様のカーライフを トータルサポート

お客様は もちろん
社員も社員の家族も
楽しめる素敵な空間を

31
LEADING
COMPANY

株式会社 ホンダカーズ松江

業種 小売業（自動車販売業）

事業内容 新車販売、中古車販売、リース、レンタカー、車検・点検・整備・修理、損害保険代理店業務、部品用品販売

創業 昭和43（1968）年8月7日
代表者 代表取締役社長 三成 浩巳

社員数 50名（男43名 女7名）

〒690-0001
島根県松江市東津田町1300-7

TEL/0852-22-1548

<https://www.hondacars-matsue.co.jp>

● Honda Gloss島根 松江センター



13



10



11



12

1 2 3 ホテル業で得たやわらかい物腰で接してくれる営業の澤口さん 4 5 6 垢ぬけた印象で「頼っていただける存在になりたい」と語る泉さん 7 8 9 「お客様にお礼を言っていただけやるりがいいのある仕事」と語る星長さん 10 笑顔いっぱい！元気いっぱい！のフレッシュな吉村さんと西村さん 11 4名のショールームスタッフが店内の雰囲気を明るく華やかに演出 12 スマートな接客と気配り、素敵な笑顔でお出迎えしてくれる春日さんと桐村さん 13 東洋太平洋スーパーフェザー級王者 三代大訓を応援するホンダカーズ松江



5



3



6



4



9



8



2

求める人材像 **Check!!**

- 様々な人とコミュニケーションをとるのが好きな方
- 意欲や向上心がある方
- 素直で明るく元気な方

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0852-22-1548

採用直通 E-mail

kawakami.psn00@honda-auto.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



営業と整備、受付の連携で信頼されるサービスを

公共交通機関が貧弱な山陰地方において、車は豊かな暮らしに欠かせない生活必需品だ。「お客様をサポートし続けられる仕事がしたくて」。営業部の澤口俊也さん（31）は9年前、ホテル業から転職した。入社後は全カテゴリーを持ち帰って自宅で勉強したり、勤務後に先輩に接客のロールプレイングを頼んだりと努力を惜しまなかった。「営業は働いている年数ではなく成績で給料が決まる」という先輩の激励にも奮奮。最近に入社時の倍以上に売り上げを伸ばし、時に先輩を超えることも。「負けず嫌いなので」と照れ笑います。車の営業といえば、ノルマの厳しさで頭に浮かぶが、「ノルマは当然ありますが、未達成でも怒られる訳ではありません」と笑う澤口さん。努力しても結果が出ないようなスランプ時は、逆に定時で帰ってジムに行ったり、友人と会ったりしてリフレッシュする。県内のホンダ系列店の月間売り上げランキングで、営業部全員が常に上位に入っている同社。「お手本になる先輩たちばかりで学ぶことが多いです」

21年に入社した営業部の泉湧悟さん（26）は、「車を購入するということをした。自分の知識や出来ることが増えお客様にお礼を言っていただけのようにもなってもやりがいのある仕事だと思えます」と熱く語る。店を訪れた客を最初に迎えるのは営業部のショールームスタッフ。5年目の春日璃子さん（25）は、「まずは笑顔を見せたい」と柔らかい表情を見せた。受付はもちろん電話対応や接客、作業の予定管理など業務はさまざま。整備士らと直接繋がっているイヤホンマイクで連携を取りながら、スマートなサービスを目指す。広くて綺麗な職場に憧れていたという春日さん。ピカピカのフロアは、自主的に早く出勤した営業マンらが磨いていることを入社後知って驚いたという。「お客様のことを第一に考える素敵な職場です。これからも、より明るく親しみのあ」とは、人生において数回しかない大切なイベントであり高額商品を取り扱うにあたって、責任感やプレッシャーを感じる場面も多くあります。しかしその分、車の購入を任せていただいた時の喜びは計り知れないものがあります。お客様のライフスタイルに合わせてより良いご提案を出来るようお客様の立場に立って、お話を聞くようにしています」と話す。「また、車の販売は買っていただけでなく、むしろそれがスタート。アフターメンテナンスも含め、今後の関係構築が何より重要だと先輩から言われました。そのことを念頭に置いて、お客様が困っているときに、真っ先に頼っていたような存在になれるように努力しています。東京から松江に移住をして、お客様の温かいお声や、ご対応に支えられながら充実した日々を送っています」と頼もしい。18年に入社したサービス部の星長大輝さん（23）は、「自動車業界に興味があり整備もしてみたいと思いましたが、整備について何も知らない状態でしたが、実際に先輩方が仕事をしている現場で車の基礎や部品の名称や整備の事を学びながら働いています」と笑顔を見せる。「資格の取得も学ばせてもらえる機会をいただいているのでできま

るショールームにしたいと思っています」21年に入社した営業部のショールームスタッフの桐村貴美さん（29）も素敵な笑顔で話してくれた。「お客様と営業、整備士との間でやり取りを繋ぐ仕事は簡単なようで難しいですが、どうすればうまく連携ができるか、フロントのメンバーや上司に相談をしたり意見を出し合ったりして、スムーズにお客様に寄り添った対応が出来るよう、日々努力しています。困っていたら手を差し伸べてくれる同僚や先輩上司の方々に助けられ協力しながら楽しく仕事をしています」《ホンダカーズ松江》活気と笑顔にあふれ、互いに刺激し合って磨きをかけてくれる社員たち。顧客サービスもより進化してゆくに違いない。