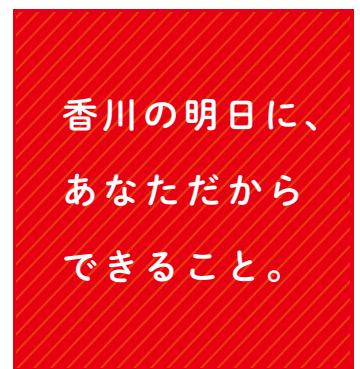


KDM

KAGAWA DAIHATSU MOTORS
RECRUITING GUIDE BOOK 2019

 株式会社香川ダイハツモーターズ



We aim to be a Strong company

香川の明日に、あな



OUR VISION

街に、暮らしに、笑顔と感動を届ける 地域No.1のカーライフ・パートナーを目指して。

私たち香川ダイハツモータースは、社是“誠実と信頼”を基本に、創立から50余年を数えます。
国内軽自動車シェアNo.1（※2018年4月現在）メーカー、「ダイハツ」の県下唯一のメーカー直営ディーラーとして、地域の皆様へ最高の営業品質をお届けするのが使命です。
遷り変わりの激しい社会経済情勢、技術の革新、少子高齢化など日々変化し続ける社会の中で、自動車は地域の皆様の生活の足として、なくてはならない大切な存在になっています。
香川ダイハツモータースの目標は、「地域密着」をキーワードに、お客様へ安全と安心をご提供し、お客様から愛され、信頼される地域No.1のカーライフ・パートナーとなること。
そしてスタッフ一人一人がお客様との長いお付き合いの中で、“満足”と“感動”をご提供すること。
この目標を全社員が心に刻んで仕事に取り組んでいます。

「LOVE LOCAL」お客様の一番身近な存在に。

みなさんの帰る場所、暮らしている場所、生まれ育った場所、一人一人に愛すべき地元があるはずです。
私たち香川ダイハツモータースは、全国のダイハツ販売会社と一丸となって、愛すべき地元、ここ香川県で最も愛される企業となるため、「LOVE LOCAL by DAIHATSU」という言葉のもと、「お客様の身近な存在」であることを目指し、お客様に選ばれるお店作りを行なっています。

Message

この20年で自動車販売のスタイルは「店舗活用型」へと遷り変わりました。販売後も点検整備や車検、万一のための自動車保険など、安全で安心していただけるカーライフをお届けすることが大事な使命となっており、年々変化していくお客様の暮らしに一番ふさわしい乗り方をご提案することが私たちの仕事です。

香川ダイハツモータースは、香川県におけるスモールカー販売のフロントランナーとして走り続けてきました。チームワークを大切にしつつ、ぶれない自分の考えを持ち、協力しながら創意工夫を楽しめる仲間と一緒に仕事をしたい。地元で働こう、地域に貢献しようとする皆様と、香川県の未来を作っていきたいと願っています。

株式会社 香川ダイハツモータース 代表取締役社長 松原 貞典



た　だ　か　ら　で　き　る　こ　と。



DAIHATSU PRODUCTS

誰よりもスモールカーのことを考えてきた 軽のトップブランド、ダイハツ。

いつの時代も人々の暮らしに寄り添い、誰よりも一番スモールカーを考えてきたダイハツ。
軽のトップブランドとして培ってきた豊富なノウハウと軽の枠にとらわれない革新的な技術力で
これからお客様の多様化するニーズにお応えするスモールカーを創り続けていきます。

らしく、ともに、軽やかに



予防安全機能が「あたりまえ」の未来へ。

安全・安心を、クルマに乗るすべての人にお届けしたい。だから、ダイハツは予防安全機能「スマートアシスト」を幅広い車種に展開、
さらなる安全性を求めて進化させ、スマアシ搭載の累計販売台数は150万台（※2017年11月時点）を突破しています。
エアバックやシートベルトと同じくらい、世の中のすべてのクルマに予防安全機能が「あたりまえ」のものになる未来を目指して。



多様化するニーズにお応えする多彩な商品ラインナップ。

量産車世界初の“着せ替えられる”軽オープンスポーツ「コペン」、軽で初めて（※2012年12月時点）衝突回避支援ブレーキを搭載した「ムーヴ」、
軽で培った技術やノウハウを軽の枠にとらわれずに投入した「ブーン」や「トール」などの個性的で魅力溢れる小型乗用車をはじめ、
商用車や福祉車両など、30車種を超える多彩なラインナップでお客様のニーズにお応えしています。



商品ラインナップの画像は2018年9月末現在のもの。

営業スタッフの仕事

営業スタッフの仕事は、国内軽自動車シェアNo.1（※2018年4月現在）「ダイハツ」の車を取り扱う仕事です。
お客様のライフスタイルに最適な一台をご提案することや、車検・点検のお知らせ、自動車保険のご紹介など、「カーライフ・パートナー」として常にお客様に寄り添い、様々なサポートをご提供します。



高松太田店営業スタッフ 菅 義起

四国学院大学 文学部 人文学科 卒業
2013年入社

「車屋」としてだけでなく、
何でも相談してもらえる存在に
成長していけたら。

入社当初は「車を売らなければ」という意識が強く、お客様に対して車のスペックを説明することに終始していました。でも、それでは車の本当の魅力は伝わりません。「この車でどこに行く?」「何をする?」—そんなシーンが浮かぶ話をすることで夢が広がっていくんですね。これは経験を積んで分かったことです。
営業の仕事でやりがいを感じるのは車が売れた瞬間もちろんですが、それ以上にお客様のご紹介でまた別のお客様が来てくださるときです。一人のお客様を幸せにした後、次につながっていくんだということを学びましたね。これからも「つながる」仕事をしていきたいです。



営業スタッフの一日



8:30
出勤したら
すぐに掃除

外回りからショールーム全体を清掃して、一日の始まりを気持ちよく。



9:00
朝礼で
一日の流れを把握

ご来店予定などを周知し、各自確認を行います。全員が顔を合わせます。



9:30
点検のお車を
お預かり

点検ご予約のお客様からお車をお預かりします。入庫後、整備士に概要を伝えます。



13:00
点検誘致のための
電話連絡

車検や点検が迫っているお客様に電話でご連絡を入れます。



15:00
ご来店のお客様と
商談

ご来店いただいたお客様に試乗をお勧めしたり、商品の説明を行います。



18:00
明日の商談の
準備

お見積り書の作成など、円滑な商談に備えた準備を整えておきます。

CAREER UP PROGRAM ///

営業スタッフの成長ステップ

STEP 1 1年目

営業スタッフとしての
基本を確実にマスター

働くことの意味、社会人としての基本的マナー、来店から納車までの営業のワークフローなど仕事の基本を学びます。

STEP 2 2年目

ロープレイングと
販売の実践で日々成長

日常の仕事をこなしながらのロープレイングに加えて、査定や保険などの知識や技術を身に付け、資格を取得します。

STEP 3 3～4年目

ベテランとして
新人をサポートする

自らの営業スタイルを身に付け、営業研修でさらに実力を磨きます。新人の指導も大事な役割のひとつとなります。

STEP 4 5～10年目

営業リーダーとして
チームをまとめる

職場のリーダーとして、チームをまとめ引っ張っていくことが求められます。展示会等のイベントも率先して取り組みます。

STEP 5 10年目～

一つの店舗を運営する
店長を目指す

営業力、リーダーシップ、全体を見渡せる余裕ができれば、マネジメントや計数管理など、ひとつ上のステージを目指します。

サービススタッフの仕事



サービススタッフの仕事は、車を扱うプロとして培った技術でお客様のカーライフを安全かつ快適にサポートすることです。
一人の技術者として常に技術向上に励み、車のあらゆる状況に最善の対処をします。
車検・点検などでお車をお預かりした際は、気になる点があれば重点的にチェック。お客様のご要望に技術で応えます。

高松太田店サービススタッフ 森元 直哉

専門学校 穴吹工科カレッジ 卒業
2015年入社

技術は見て真似て、
自分から貪欲に学ぶ。
それが成長への近道。

整備の専門学校を経て入社しました。お客様のお車を預かるプロとして、常に貪欲に技術や知識を習得しようと心がけています。信条として「技術は体で覚えるべき!」という考えなので、失敗は承知の上でどんどん経験させてもらいました。そういう経験をさせてもらったからこそ、覚えるのも早かった気がします。今ではお客様からご指名をもらえるようになりました。やはり名前でお仕事をいただけるのはうれしいですね。現在の目標は、お客様との何気ない会話から運転のクセなどを見抜き、不具合が出る前にアドバイスができるようになることです。



サービススタッフの一日



8:30

出勤したら
すぐに掃除

外回りから工場全体を清掃して、作業しやすい環境を整えます。



9:30

工場だけでなく
書類作成も

車検時には書類作成もあるので、パソコンでの作業も行ないます。



13:00

お客様のお車を
点検

お預かりしたお車の点検作業。お客様の気になることを重点的に。



15:00

情報交換しながら
コピーブレイク

集中する作業が連続するときは小休止。他のスタッフと情報交換の時間に。



17:00

お客様に納車
整備目線でアドバイス

整備が完了したお車をお客様のもとへ。技術的な観点からアドバイスをすることも。



18:00

工具類の
清掃・整備

工具類の清掃・整備を行います。毎日使うものだから入念にケア。

CAREER UP PROGRAM ///

サービススタッフの成長ステップ

STEP 1

1年目

サービス技術検定
5級取得

- 接客対応の基本
- 基本作業・安全作業の動作
- 定期点検・多頻度定型作業

STEP 2

2年目

サービス技術検定
4級取得

- 車両各機構の構造と作動の理解
- 定型作業
- 部分的分解・点検組付作業

STEP 3

3年目

サービス技術検定
3級取得

- オーバーホール作業
- 定型作業を習熟

STEP 4

4年目

サービス技術検定
2級取得

- 中難度の特殊機構の構造と作業の理解
- 故障診断

STEP 5

7年目～

サービス技術検定
1級取得

- 高難度の特殊機構の構造と作業の理解
- 車両の総合診断
- 受入れ完成検査

その後の キャリアステップ

サービススタッフを経験後、検査員資格を取得したりサービス全体や店舗を管理するマネージャーとして多数活躍しています。

ダイハツでは、整備士の国家資格とは別に独自の能力検定制度を設け、技術レベルを5段階で位置づけています。目標は入社7年目で「高難度の特殊機構の構造と作業」を理解し、「車両の総合診断」ができる1級を取得すること。上司や先輩による日々の指導・教育とは別に事前研修が用意され、一人一人の成長をバックアップしています。

事務スタッフの仕事

事務スタッフの仕事は、営業スタッフやサービススタッフの仕事がスムーズに進むよう、裏方として調整を行なうこと、そしてお客様の窓口として適切な対応を行なうことです。

お客様が事故に遭われたときなどは社内調整だけでなく、他社サービスとの連携も図ります。



三木店事務スタッフ 藤井 香

園田学園女子大学 人間健康学部 食物栄養学科 卒業
2018年入社

各部署と連携しながら、
お客様のカーライフを
影ながら支えていきたい。

基本的にご来店されるお客様への対応ですが、中には事故に遭われたお客様からの電話応対やトラブル時の対応なども行ないます。窓口業務だけに様々なお問い合わせが寄せられ、同じような案件が続くことも。でも、お客様にとっては初めての電話。トラブルや事故など不安と隣り合わせの中でお電話されているのですから、的確な対応をしてスムーズに誘導しなければなりません。対応は経験を重ねるほどに知識が蓄えられるので、「今のトラブルはいつかのために」と思って対応を覚えておくことも大切ですね。何よりお客様のために役立ったと思える瞬間がやりがいです。



事務スタッフの一日



8:30

一日の始まりは
ウェルカムボード

本日も来店されるお客様のお名前をウェルカムボードに書いていきます。



9:45

出勤簿の
入力作業

朝礼が終わったら前日の出勤退をデータ入力するのがルーティン作業です。



10:00

お客様の
お車の受け入れ

開店したら、点検などのためにお客様がご来店されるので対応を行ないます。



12:00

女子たちで
ランチタイム

事務所の奥でランチタイム。仲良しメンバーなので女子会さながら。



14:00

各部署をつなぐ
登録台帳作成

お客様ごとに台帳を作成。営業やサービスが進捗を確認するツールです。



16:00

仕上げに
車検証ステッカー

車検の最後にステッカーを貼ると、一連の作業が無事終わった証。

WORK LIFE BALANCE

ワークライフバランスを整える充実の制度

有給休暇制度

仕事もプライベートも「あなたらしさ」が大切。有給休暇制度を活用してプライベートも充実させましょう！

長期休暇

ゴールデンウィーク、夏休み、年末年始は長期休暇があります。思いっきりリフレッシュしてください！

育児休暇・時短勤務制度

弊社では女性も多数活躍中！育児をしながら仕事をしたいというママをサポートします！

介護休暇制度

大切なご家族の介護と仕事の両立をサポートする制度です。

RECREATION

チームワークを高める社内レクリエーション



社員旅行



ボウリング大会



ゴルフコンペ

スタッフ同士のコミュニケーションを深めてモチベーションUP!

先輩スタッフの声

「香川ダイハツモータースってどんな会社?」「入社後にどんなことを思った?」etc...

香川ダイハツモータースにはどのような人が働いていて、どのような仕事ぶりなのか、

実際に働いているスタッフの生の声、そして長年の経験を積んだベテランからのメッセージを聞いてみました。

SALES
STAFF

高松太田店営業スタッフ 藤井 幸二

大阪経済法科大学 法学部 卒業
2011年入社

SERVICE
STAFF

三木店サービススタッフ 久保 雄司

日産愛知整備専門学校 卒業
2008年入社

OFFICE
WORK
STAFF

高松太田店事務スタッフ 香西 菜月

香川短期大学 卒業
2015年入社

いろいろな知識を引き出しに、 お客様に最適な一台をご提案。

正直、車の営業マンといえば販売だけが仕事だと思っていたのですが…。実際は洗車もしますし、保険の知識も必要。業務もひとつではありません。しかし、今となってはそれが販売において大切なことだと気付きましたね。これからいろいろな知識を活かしながらお客様に最適な一台を提供していきたいですね。

研修や講習会などもあるので、 現場で学びながら成長していける。

専門学校で学んだとはいえ自動車の基本を習ったに過ぎず、整備のことは入社後経験を積みながら学びました。現場で先輩の仕事を見ては真似をしたり、分からないところは教えてもらいながら習得していきました。当社は講習会や研修など学びの機会もあるので新しい技術や知識に触れられるチャンスもありますよ。

営業や整備と連携しながら 「お客様の困った」をサポート。

最初は電話対応やお客様対応も緊張の連続でしたが、先輩の対応を見ながら習得していきました。とくに事故で動揺しているお客様に対してはスピードが要。営業や整備と掛け合って迅速に対応し喜ばれたこともあります。学生時代にいろんな世代の方とコミュニケーションをとる機会があればぜひ積極的に！仕事にも活かせると思いますよ。



休日は子どもと 過ごしてリフレッシュ

休日は二児の父として子どもと過ごす時間を大切にしています。上の子は5歳なので、習い事に連れて行ったり、買い物に行ったり。あまりの元気さに仕事以上に体力を使うこともしばしばです(笑)



休日はバス釣りで アクティブに！

バス釣りが趣味で、休日はよく県内外の釣り場に出かけています。実は同じ職場のメンバーに影響されて始めたのですが、今では僕の方がどっぷりハマっています(笑)



日帰り小旅行で 気分転換！

オフは近県や県内などへ日帰り小旅行に。ドライブもいいですが、たまには電車でおでかけもいいなと思って最近はおっぱら電車。話題の場所はお客様との会話のきっかけになることもあるんですよ。

私たちからも一言！

SHOP
MANAGER

高松太田店店長
中原 佑
2002年入社



信頼の先にあるものを大切に 育みながら、ご縁を繋いでいく。

高松太田店はスタッフみんなが連携を図って仲が良いのが特徴。これから職場風土の醸成に力を注ぎたいと考えています。CS向上もスタッフがイキイキと活躍できるES向上あってこそ。みんなが気持ちよく働ける土壌を提供し、それぞれに活躍してもらいたいですね。スタッフ同士、お客様も含めて「つながり」を大切にしています。

SERVICE dept.
MANAGER

サービス・BP部 部長
勝村 孝
1982年入社



自分のプラスアルファを 大事にしよう

自分の技術レベルは心配しないでください。会社全体で技術習得・向上を支援していきますので技術は必ず身につきます。サービススタッフに大切なことは、周りへの気遣い、責任感、探究心、そして成長を望む自分の熱意です。「働きやすく学びやすい」環境でプロとしての誇りを培ってください。

MANAGEMENT dept.
MANAGER

管理部 部長
藤井 勝
1986年入社



私たちと一緒に、 あなたも働いてみませんか？

クルマは「売って終わり」の商品ではありません。ご購入いただいてから始まる長いお付き合いの中で、お客様に「満足」と「感動」をご提供すること。それが私たちの仕事です。そのためには全員のチームワークと、一人ひとりが常にお客様のことを第一に考え自ら行動することが大切です。お客様を守り、増やしていくお手伝いをお願いします。

会社概要 PROFILE

商 号 株式会社香川ダイハツモータース
 本 社 〒761-8014 香川県高松市香西南町410
 TEL:087-881-3611(代表) FAX:087-882-6274
 代 表 者 取締役社長 松原 貞典
 創 立 1964年2月26日
 創 業 1964年7月21日
 資 本 金 3,000万円 [ダイハツ工業(株)100%出資]
 従 業 員 数 247名 (男性 206名、女性 41名) [平成30年9月末現在]
 事 業 内 容 自動車(ダイハツ車新車、中古車)の販売、メンテナンス
 (点検、車検、修理)、板金塗装、部品販売、JAF取扱い、
 損保(自動車保険)各種保険代理店
 事 業 実 績 売上高 116億円(平成30年3月末時点)
 拠 点 三木店、高松東店、高松太田店、高松香西店、坂出店、
 滝宮店、丸亀土器店、丸亀原田店、詫間店、観音寺店、
 U-CAR高松香西、テクノアート坂出、中古車本部

沿革 HISTORY

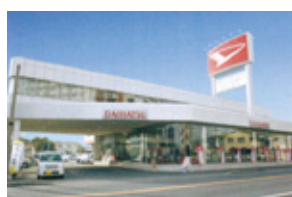
1964年 香川県下ダイハツ車メインディーラーとして設立
 高松本社開設(ダイハツ工業全額出資)
 1966年 丸亀原田店開設
 1967年 中古車センター(現U-CAR高松香西)開設
 1968年 観音寺店、高松太田店開設
 1975年 坂出店開設
 1977年 詫間店開設
 1979年 三木店開設
 1984年 丸亀土器店開設
 1985年 滝宮店開設
 1986年 牟礼店開設
 1989年 本社新社屋完成
 1994年 テクノアート坂出(総合サービスセンター)開設
 2006年 三木店新社屋完成
 2013年 丸亀土器店新社屋完成
 2014年 高松太田店新社屋完成
 2014年 高松東店新社屋完成
 2018年 中古車本部開設

香川ダイハツモータース 直営店舗



丸亀土器店

丸亀市土器町東8丁目453
 TEL 0877-25-3888



高松香西店(本社)

高松市香西南町410
 店舗TEL 087-881-1811
 本社TEL 087-881-3611(代表)



高松東店

高松市新田町甲997-1
 TEL 087-841-8888

丸亀原田店
 丸亀市原田町1923-1
 TEL 0877-22-4273

坂出店
 坂出市西庄町池田732-12
 TEL 0877-45-4622

詫間店
 三豊市詫間町詫間6784-220
 TEL 0875-83-5566

観音寺店
 観音寺市吉岡町道上205-2
 TEL 0875-25-1038

テクノアート坂出
 坂出市江尻町483-17
 TEL 0877-45-7755



滝宮店
 綾歌郡綾川町萱原483-3
 TEL 087-876-2000

U-CAR高松香西
 高松市香西南町403
 TEL 087-882-7415

中古車本部
 高松市太田下町2311-6
 TEL 087-813-5620



高松太田店
 高松市太田下町2370
 TEL 087-865-6895



三木店
 木田郡三木町大字氷上87-4
 TEL 087-898-5588



株式会社 **香川ダイハツモータース**

〒761-8014 香川県高松市香西南町410 TEL:087-881-3611(代表) FAX:087-882-6274
<https://kagawa-motors.dd.daihatsu.co.jp/> 採用担当者:本社 管理部 茂中[shigenaka@kgwm.daihatsu-dlr.co.jp]

