

SDGsへの取り組み

3 すべての人に健康と福祉を

5 ジェンダー平等を実現しよう

7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに

8 働きがいも経済成長も

12 つくる責任つかう責任

13 気候変動に具体的な対策を

親しみのある誠実なパートナー

【事業内容】

福島トヨペットは、車に関するすべてのことを安心してお任せいただける「親しみのある誠実なパートナー」を目指して日々業務に務めています。スタッフ全員が、互いに助け合い、明るい笑顔でイキイキと仕事をするー私たちのヤル気（活力）がお客様に伝わり、「この店に来てよかった」「また来たい」「友達にも紹介しよう」と思って頂ける会社を目指します。

【募集予定職種】

総合営業職

会社概要

本社所在地

〒 963-8511 福島県郡山市字川向 1 - 1

設立年度

1956年

従業員数

814 名(男性： 674 名、女性： 42 #

資本金

1,000 万円

電話番号

024-947-0011

年商

334億6,700 万円

採用担当者

神尾・会田

ホームページ

<https://fukushima-toyopet.co.jp>

この業界の魅力

・福島での生活に欠かせないクルマを通して、地域密着型企业としてお客様との関係が深いこと。おきやくさまから直接「ありがとう」をいただける仕事

・業界ではトップクラスのシェアを誇るトヨタの商品を提供できること

わが社のセールスポイント

ここが自慢

軽自動車シェアナンバーワンの商品力で東北屈指のグループ会社の1社！

人の魅力

チームワークとコミュニケーションを大切に
する風土で、人と人との関係性が魅力！（対話を大切にする取り組み実施）

働く魅力

お客様とお付き合いから人として成長を実感できます。また、お客様からの「ありがとう」がやりがいに繋がります。

研修制度

グループ各社のプロフェッショナルで構成された共育チームが、入社後から研修をサポート！垣根を超えたグループ活動がコミュニケーションを育み、スタッフの成長も後押しします！

人事担当者メッセージ

学生の皆様へ

総合営業職は、お客様と長くお付き合いをするお仕事です。福島県の生活に欠かせないクルマを通して、お客様の生活に豊かさを提供しています。また、商品のラインナップも豊富で、様々な生活スタイルに合った商品を提供できることもお客様にとってご満足いただける魅力です。福島県に貢献したいと考えている方はぜひ、業界理解を深めませんか？

先輩社員インタビュー

●入社から現在までの仕事内容を教えてください。

入社当初は、新車・中古車・保険の販売を中心に新規来店のお客様への提案が殆どでした。現在は、会社の既存のお客様（個人・法人）も担当するようになり、仕事の幅が広がりました。車はもちろん、携帯などの販売も行い、幅広くお客様をサポートしています。

●会社を選んだ理由は？

説明会に参加した際、チームワークをととても大切にしているという何気ない言葉が心に響いたことを今でもよく覚えています。弊社は、みんなで協力して作り上げるという意識が強く、私が求めていた会社像と一致したため福島トヨペットに決めました。

●仕事のやりがい・魅力は？

ハリアーをご納車したお客様に身内の方をご紹介され、「同じハリアーが欲しいと言っているのですが、鈴木さん良ければお願いできますか？」と嬉しいお話をいただきました。ハリアーを納車して1週間足らずの出来事でした。このような人と人との信頼関係を築けることに魅力を感じます。

名前： 鈴木 隆史

入社： 2018年

所属： 南相馬店/営業

SDGsへの取り組み

3 すべての人に健康と福祉を

5 ジェンダー平等を実現しよう

7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに

8 働きがいも経済成長も

12 つくる責任つかう責任

13 気候変動に具体的な対策を

GROUP

人とまちを車でつなぎ、輝かせる仕事

【事業内容】

福島県の県中、県南、会津エリアに店舗があり、ダイハツの新車、各種中古車の販売を行っている会社です。ダイハツ福島には、若い女性や、子育て世代をはじめ、多くの方が毎日ご来店されており、そうしたお客様一人ひとりのご要望にきめ細かく対応いたします。

【募集予定職種】

総合営業職

会社概要

本社所在地

〒 963-8843 福島県郡山市字川向 1 - 1

設立年度

1970年

従業員数

143 名(男性： 101 名、女性： 42 名)

資本金

1,000 万円

電話番号

024-941-0911

年商

65億9,500 万円

採用担当者

総務/大越

ホームページ

<https://daihatsu-fukushima.co.jp>

この業界の魅力

・福島での生活に欠かせないクルマを通して、地域密着型企业としてお客様との関係が深いこと。おきやくさまから直接「ありがとう」をいただける仕事

・軽自動車業界ではトップクラスのシェアを誇るダイハツの商品を提供できること

わが社のセールスポイント

ここが自慢

軽自動車シェアナンバーワンの商品力で東北屈指のグループ会社の1社！

人の魅力

チームワークとコミュニケーションを大切に
する風土で、人と人との関係性が魅力！（対話を大切にする取り組み実施）

働く魅力

アットホームな社内雰囲気、スタッフ同士のコミュニケーションが良い風通しの良い環境です。

研修制度

グループ各社のプロフェッショナルで構成された共育チームが、入社後から研修をサポート！垣根を超えたグループ活動がコミュニケーションを育み、スタッフの成長も後押しします！

人事担当者メッセージ

学生の皆様へ

ダイハツ福島は、福島県の生活に欠かせないクルマを通して、地域のみなさまのカーライフのサポートをしています。お客様が来店しやすい空間づくりにスタッフ全員が取り組み、居心地の良い空間を提供しています。「ダイハツカフェプロジェクト」に
取り組み、お客様へのおもてなしにも力を入れています。社員満足向上への取り組みにも力を入れています！ぜひ一度、見学に来ませんか？

先輩社員インタビュー

●入社から現在までの仕事内容を教えてください。

カーライフアドバイザー（総合営業職）として自動車の販売、点検誘致などをおこなっています。お客様一人ひとりのニーズを引き出し、お客様に合った車の提案をし販売するのももちろんですが、お客様が車を購入された後も、安全かつ快適に乗っていただくため、その方に合った自動車保険やメンテナンス商品を提案していくことが主な仕事です。

●会社を選んだ理由は？

もともと地域を盛り上げたい想いがある中で企業説明会に参加しました。説明会でのお話でとても情熱を感じることができ、私も情熱を持つことができる仕事がしたいと思いました。店舗見学をした際も、商談中のお客様の笑顔を見て、地域の方たちを幸せにし、お客様に合ったクルマを提案して、地域にクルマが増えていくことで地域の活性化にも繋げられると思い入社しました。

●仕事のやりがい・魅力は？

他社のクルマも検討中というお客様から購入していただいたり、「目黒さんから買うよ」といった言葉をもらったときはとてもやりがいを感じます。まだまだ勉強不足な点はありませんが、お客様から選んでいただくと自信を持つことができ、その自信が次のステップに繋がります。

名前： 目黒 魁斗

入社： 2019年

所属： 会津店/営業