

選ばれるクルマ、 選ばれる企業 を目指して。



RECRUIT INFORMATION
岡山マツダ

マツダ車の販売を通じて 人々に満足と感動をお届け



豊かなカーライフを提案する
営業・整備スタッフ



岡山マツダ

株式会社 岡山マツダ
岡山県岡山市北区野田 4丁目14-20
TEL 086-243-1111 FAX 086-241-9084

岡山マツダ 検索

<http://okayama-mazda.dealer.mazda.co.jp/>



自分の夢を実現し、
人として成長できる場所！



●この会社案内は、「人材と企業を結ぶ」株式会社シーズの編集です。実際に企業取材し、その特徴と魅力を学生の皆さんにお知らせしています。

SEEDS
就職アドバイザー
から「ひとこと」。

取材を終えて、社員の皆さんがとても明るく前向きで、
楽しんで仕事をしていることが伝わってきました。お客
様がより良い選択をして満足されることを一番大切にす

る営業姿勢が如実に表れています。役職者からは、地
域への感謝、地域貢献への熱い思いが語られ、懐の深
さ・視野の広さを持つ企業風土が感じられました。





企業概要

社 名	株式会社 岡山マツダ
所 在 地	岡山県岡山市北区野田 4丁目14-20
連 絡 先	TEL 086-243-1111 FAX 086-241-9084
創 立	昭和28年7月
代 表 者	代表取締役社長 中島 史博
事業内容	●マツダ車の販売・整備 ●各種中古車販売 ●板金塗装業務 ●自動車レンタカー事業 ●自動車損害保険代理店業務 ●生命保険代理店業務

企業理念

「マツダ車の販売・サービスを通じて
お客さまに満足・感動を提供し、地域社会に貢献する」

私たちは販売会社ですから、お客さまが財産です。そのお客さまを惹きつけるものは、社員それぞれの「人間力」。仕事を通じて人間として成長してもらうことが企業が役割だと考えます。

反対に、ここに入社しようとする人は、単にお金のためだけでなく、いろんなことを学び成長してやろうという気持ちで来ていただきたいと思います。人として成長したい、人間力を伸ばしたいという方、岡山マツダにぜひおいでください。

代表取締役副社長 ● 幸野 源

当社の採用は「人物重視」。基本的に車が売れる・売れないは企業側の責任です。社員の人が、気持ちよく商品を売れる環境を創ること、また販売力を養成してゆくのは会社の役目です。知

識の有無や営業スキルの上手下手が採用基準ではありませんので、心配することはありません。何よりも、岡山マツダの思いに共感し、そこに自分の夢やビジョンを重ねてくれる人に、私たちは魅力を感じます。

常務取締役 営業統括本部長 ● 高尾 昌芳

マツダ車の販売を軸に、点検整備、修理、保険など幅広く関連サービスを扱い、地域のお客様のより良いカーライフをトータルにサポートする企業です。

私たちの理念は、マツダ車の販売・サービスを通じて、
なによりもお客様に感動を届け、地域のお役に立つ
こと。利益を上げることはもちろんですが、まずは人と
して良いことをしようという道徳観を優先していれば、

利益はそのあとについてくるものと考えています。社員一人ひとりの高い人間力で相手の心を動かし、そこから縁を次々と広げていく営業が当社の魅力です。地域に根差し60年を越える歴史をもつ岡山マツダ。「選ばれる企業へ」をスローガンに、地域に皆様に選ばれ愛される企業、選ばれる人であるよう努めます。

事業展開

- マツダ車の販売・整備
- 各種中古車販売
- 板金塗装業務
- レンタカー事業
- 自動車損賠保険代理店業務
- 生命保険代理店業務

マツダ車の販売を通じて、地域のお客様に満足と感動を!

事業の特徴 豊かなカーライフを提案
マツダ車の販売会社として、岡

特徴 マツダ車の販売会社として、岡山県内に14店舗の新車・中古車販売拠点を展開。販売を軸に、点検整備、修理、保険、介護関係など広く関連サービスを扱い、バリューチェーンを広げています。車の販売が業務の柱ですが、その姿勢は「売る」ではなく、お客様に「選んでいただく」。完全来店型で、まずは興味を持ったお客様に来店いただき、そこからお客様のより良いカーライフのためのお手伝いをしていくのが私たちの仕事です。

地域の感謝の意を表現
 お互いに助け合いながら仕事に取り組む

魅力 お互いに助け合いながら仕事に取り組む、和気あいあいとした社風が魅力です。社員一人ひとりが自分自身の意思でお客様のために動き、いつもイキイキと活気ある空気に満ちています。売上げの数字だけではなく、人のために尽くす気持ちや行動もきちんと評価する社内表彰が、当社の営業姿勢の表れ。地域の皆様に愛されて60年余り、その感謝の気持ちから清掃活動やスポーツチームへの支援を行い、地域に貢献しています。

 感動を提供する企業へ
今後の業界情勢を見据え、当

未来 今後の業界情勢を見据え、当社では新車の販売だけにとどまらず、車に関わるさまざまな周辺サービスを強化。将来にわたってお客様のカーライフをトータルに支える役割として存在価値を高めています。古い販売スタイルを脱却し、製品に込められた技術者の思いまでも伝えて感動を提供する、新しい時代の営業へとシフト。お客様に喜ばれることをなにより目的とし、自らの気持ちで主体的に取り組み続けられる仕事です。

先輩の声 お互いに助け合う雰囲気
去年から採用担当をしています

声 去年から採用担当をしています。
元気で明るい人なら車の専門的な知識がなくてもOK!入社後4カ月間の研修で、社会人としてのマナーや車のプロとしての知識をゆっくりしっかり教えます。店頭で接客も経験してもらい、9月の配属に向けて私たちが全力サポート。和気あいあいとお互い助け合う会社だから、何でも先輩に聞けますよ。安心して来てください。



新車推進部推進グループ課長
研修・採用担当 1998年入社

●目黒 直樹

**先輩の
声** お客様の笑顔がうれしい
車を売るだけでなくお客様の人

声 車を売るだけでなくお客様の人生に寄り添って、車に関するあらゆるご相談に乗りアドバイスをする、カーライフアドバイザーとなるのが私たちの目標。常にお客様の立場に立ち、何を求めておられるのかを考えるようにしています。「あなたがいるから買うよ」と言われると嬉しいですね。お客様からいただく笑顔や言葉が、仕事を続ける原動力です。

豊成店 新車販売課マネージャー
主任リクルーター 2006年入社

●山本 彩加

 細やかな心遣いと思いやり
コンサルタント要素を重視する営業

求める人財

コンサルタント要素を重視する営業
ですから、お客様の立場に立ち、気
持ちを思いやれる感性のある人。自分の意思で
主体性をもって仕事に取り組む人。スポーツな
どになにか一筋に取り組んだ経験のある人を求め
ています。男性・女性に関わらず、もてる能力を
当社で最大限に発揮し、
どんどん成長していったら
いいですね。



取締役
営業統括本部 副本部長

●岸本 春彦