

“MAZDA LIFE” which makes the person and area rich!

岡山マツダ

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

<https://www.okayama-mazda.co.jp/>

岡山マツダ 検索



“選ばれる”人へ—
岡山マツダの挑戦





Concept & Vision

**満足と感動をご提供し
“選ばれる”ために—
誇りに思える自分へ。**

1953年創業。65年の節目を前に、2016年12月には本社野田ショールームを全面改装し、またひとつ新たな一歩を踏み出しました。マツダの新車、中古車販売と整備などのサービス事業を中心に、人と地域を豊かにするためのご提案を行うことで、満足と感動をご提供。マツダ車というブランドだけでなく、当社という企業・店舗、社員という人が“選ばれる”ための事業を展開しています。人の価値とパワーを何よりも重視しているから、“人を大切にする”精神が浸透。働きやすい環境もまた、岡山マツダの大きな魅力のひとつです。

事業の特徴

マツダ車の販売・サービスで 豊かなカーライフを提案

マツダ車の販売会社として、岡山県内に14の拠点を展開。新車・中古車販売を主軸として、クルマの点検、修理などの整備や自動車保険代理店業務の関連サービスを扱っています。そのスタイルはクルマを“売る”ではなく、“選んでいただく”。だから、マツダ車のブランド力よりも、提案そのものが重要視しています。店舗は完全来店型で、ご来店いただくのはマツダ車ファンの方々。そこからのより良いカーライフサポートが私たちの役目です。

企業の魅力

人と地域、自分自身— 関わるすべてを大切に

お客さまをいちばんに考えるのは販売会社として当たり前のこと。岡山マツダではその先、地域社会もそして社員も、関わりすべてを大切にしています。お互いに助け合い、相談しあいながら仕事に取り組む、和気あいあいとした社内環境が自慢。上司はもちろん会長自らも店舗を頻繁に巡回し、社員一人ひとりをしっかりと見守り、売上げの数字ばかりではなく、気持ちや行動もきちんと評価。だから、岡山マツダはいつもイキイキと活気ある空気に満ちています。

実績と未来

時代の変化に柔軟に対応 “選ばれる”企業と人へ

2016年12月、本社野田ショールームをリニューアル。販売だけでなく地域社会に溶け込み、愛される企業基盤を強化しています。また、マツダブランドの魅力と想いを伝えることはもちろん、まずはお客さまの話に耳を傾け、ニーズを探ることで生活そのものに寄り添います。そして、より良いサービスで満足と感動をいただき、「あなたから買いたい」と思っていただけに関係づくりを第一に。お客さまの人生を高める価値をご提供を行っています。



Business Domain

**マツダ車の販売・サービスを通して、
さらに豊かなカーライフを楽しんでいただく。**

事業内容

▶ 新車販売

マツダブランドの新車、アクセサリ類を販売。人間中心の考え方を元に最新のテクノロジーを搭載した主力車種群をラインナップ。コンパクトなデミオからアクセラ、アテンザ、SUVのCX-5等の乗用車、キャロル、フレア等の軽四、また商用車も取り揃えており、お客様のニーズに幅広く対応。また、車種ごとの開発者の思いを直に受け継いだ新車セールススタッフがマツダ車それぞれの魅力をお客様にしっかりと伝えマツダファンを増やしています。

▶ 各種中古車販売

中古車販売では野田ユーカーランド、豊成ユーカーランドなど、大規模展示場を準備して県下トップクラスの在庫量を誇っています。中古車だけでなく、未使用車も多数、他メーカーの中古車も取り揃え様々なニーズに対応。中古車専売スタッフがプロの目から見た本当のおすすめ車をご提案しています。仕入れ部門ではより良い中古車をお届けするために、お客様の大切な車を適正な価格で買い取り、メンテナンスを実施。個別のニーズに合わせ、プロの目利きでオークションからも仕入れます。

▶ メンテナンス・板金塗装業務

より安全で快適なカーライフを支える、整備や修理などに対応します。

▶ レンタカー事業

タイムズカーレンタルとして県下9店舗で営業しています。

▶ 自動車損害保険代理店業務

自動車保険等の代理店として安心と安全の為のお手伝いを行っています。



Mission & Job category

**選ばれる企業、選ばれる店舗、選ばれる人間
人間力を高める「岡山マツダ『志』」。**

使命と職種

創業60周年を迎えた際に自分たちで作りあげた、「岡山マツダ『志』」には当社の想いすべてが宿っています。決して難しいことではなく、自分と人、地域を大切にすること、そして社員みんなが気持ちのひとつにして目標に向かっていけるフィールドをつくること。指針として共感いただくことで当社の理念として生きています。“クルマそのもののばかりでなく、人をセールのする”岡山マツダの最大のミッションを達成するために、人間力を磨き、人として成長していただくこと。そのためにもっと仕事を楽しんでもいただけるフィールドを整備し、バックアップしています。

入社後は車とサービスについて
しっかりと学ぶ

営業職

コンシェルジュ

事務職

整備士





Charm of Work

ありのままの「自分自身」が期待される。

信頼して任せてもらえるから、最大のチカラが発揮できる場所。



お客さまに対してはチーム全体で接するため、チームワークはどこにも負けません。“人間力”の高い、自慢のチームの一員として早く認められるよう、これからも丁寧な接客を心がけたいと思います。

●実はすごく人見知りなんです。克服するために営業職を極めてやろうと思って。最初はよかったんですが、慣れてきた頃、何をやってもお客さまに選んでいただけない時期が続いたことがあります。先輩方に相談しているうち、基本的なことがおそろになっていたことに気づいて初心に戻ったところ、軌道修正できたことがあります。がんばりも見ていただきますが、逆もまた顕著なのだと肝に銘じた出来事でした。

●先輩方も役員の皆さんも、いつも気にかけて時にはバカもやってくれて、不安を取り除いてくれます。お客さまに対しても全力で向き合い、いわゆる“人間力”の高い方が多い印象です。クルマを売るのではなく自分自身を選んでいただいています。私も早くそうなるよう、丁寧な接客を心がけています。

2015年入社
野田店 営業
時長 洸希



笑顔と前向きな気持ちだけは常に忘れないように心がけています。毎日が学びと気づきの連続。仕事を楽しみながらも、なりた自分一日も早くになれるようにガンバリマス！



2016年入社
野田店 コンシェルジュ
大倉 沙緒梨

●もともと営業職で入社しましたが、本社野田ショールームのコンシェルジュとして就任しました。新入社員研修後の接客・接客研修では、笑顔や言葉遣い、歩き方、店舗の整備、さらにおいしいコーヒーの淹れ方など、アナウンサーやバリスタといったプロの講師から受講しました。まだまだ至らない部分も多くあり、先輩やお客さまにご迷惑をおかけすることもあります。お客さまからの「ありがとう」が何よりも励みになっています。

●マツダ車を通していろいろな方に出会う中で、今までなかった学びや気づきがあります。もちろん大変なこともあります。仕事をしよう！とワクワク感を大切にして取り組んでいます。「私もこうなりたい」と目標にできる先輩方に囲まれて、毎日がとても充実しています。



2005年入社
倉敷中庄店 販売マネージャー
花田 千加子

●岡山マツダの魅力は、社員一人ひとりにじっくり向き合ってくれること。200名以上が在籍する会社規模なのに、会長までもが「そんなことも？」なことまで気にかけてくださいます。また、運動会や社員旅行など家族ぐるみで参加できる行事があるのも、家庭を持つ身としてはうれしいですね。

●販売マネージャーに就任してから1年。女性管理職・営業職として、店舗をまとめる通常業務以上に、会社の方針としても課題が多くあります。育児休暇や介護休暇からの復帰例はこれまでもありましたが、営業職としては私がモデルケースになるつもり。ライフスタイルにあわせた働き方の整備はもちろん、周囲のバックアップや意識改革も不可欠ですが、当社なら近いうちにきっと実現できると信じています。

女性管理職・営業職として、ライフスタイルにあわせた働き方を選べる会社基盤づくりをお手伝いしたい。人を大切に当社の、そう難しいミッションだと思えますね。



●マツダ車のスゴイところは、クルマへのこだわりと飽くなきチャレンジ精神。他メーカーはそこまでしないことでも取り組んでしまう情熱が私は大好きです。

●岡山マツダはそのDNAを受け継ぎ、さらに発展させている企業。「たとえ失敗してもやらないよりはいい」という考えなので、気後れせず前向きに進んでいくことができると思います。また、みんなで一丸となって目標に取り組むチームワークは無二のものと自負しています。

●サービスエンジニアとして、納期や整備内容など、お約束の遵守徹底はもちろんのこと、小さくても何かプラスの気づきを心がけています。お客さまに満足以上の感動を与えることができるように知識と経験を重ねていけたらと考えています。



2014年入社
野田店 サービスエンジニア
藤原 章喜

マツダ車のチャレンジ精神を受け継ぎ、さらに発展させているのが岡山マツダ。車を通してお客さまにもっと感動していただけるよう、みんなが一丸となって取り組んでいます。



What's 岡マツ?

社風・取り組みの特徴は?

年間休日 たっぷり105日 有休積極消化

毎週水曜日と第一火曜日と希望休で年間105日の休日。もちろん有給休暇も高い取得率を誇ります。

研修制度充実 接客研修は OFFJTで

新入社員研修はたっぷり4ヶ月。接客・接客はOFFJTで外部の専門の講師がしっかりレクチャー。

上司も役員も 話しやすい 風通しの良さ

会長自らもひんぱんに店舗巡回を行い、社員一人ひとりを気にかけてくれる上下の温度差のない環境。

挑戦を推奨! 自分の成長が 楽しみに

挑戦が価値。失敗してもしっかりフォローしてくれるから自分の可能性にチャレンジできます。

低い離職率! 長く働ける!

岡山マツダに一度ハマるとやめられない! そのヒミツは先輩たちに直接聞いてみるのがオススメ。

現場は若手が 中心に台頭 30代の店長も

店舗は20代の若手社員が中心。若いうちからリーダーとして現場を任される人間に、あなたもぜひ!



表彰制度で 実力を評価 報酬にも反映

半年に一度の社内表彰や3ヶ月毎のクォーター表彰など、がんばりをしっかり評価する制度を整備。

女性が大活躍! 自分らしく 楽しく働ける

男性社会と思われがちな業界にあって、女性の活躍が増加。結婚・出産などライフスタイルの変化にも対応。

家族ぐるみの 社員交流で 結束力UP!

運動会などのレクリエーションや社員旅行も家族ぐるみで! チームワークが不思議とアップします。

清掃をはじめ さまざまな 地域貢献活動

定期的な店舗周辺の清掃活動などで地域社会貢献にも積極的に参加。地元企業として感謝の心で実施。

部活動が豊富! 組合運営で 仲間で楽しむ

組合運営の社内部活動もさかん。現在は登山部、バドミントン部、つり部が活動しています。

強い! 軟式野球部 本気のプレーで 与える感動

キビキビとした本気のプレーは感動的! 「さすが岡マツ」と言われるスタイルで大会連勝中!

よくある質問 Q & A

Q 選考では何を重視しますか?

「思いやり」と「行動力」です。どうしたらお客様に喜んでいただけるかを考え行動できるかを重視した採用を行います。

Q 活かせる資格はありますか?

「自動車運転免許(AT限定可)」が必須となります。

Q ノルマはありますか?

目標はありますが、ノルマはありません。目標達成すると販売奨励金がもらえます。

Q 残業はありますか?

接客業なので、お客様の都合に合わせて残業もあります。月平均15時間程度です。月に2回ノー残業デーもあります。

Q 教育制度はどうなっていますか?

入社後4ヶ月間の研修で、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。

Q 転勤はありますか?

自宅付近の配属が基本です。転勤が発生する場合もありますが、自宅から通える範囲としています。

Q 育児休暇やその後の復職実績は?

共に実績があります。実績件数が少ないのが現実ですが、育児休暇、介護休暇共に取れるように積極的に推奨しています。

岡山マツダ

企業概要

設立 昭和28年7月
資本金 9,000万円
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
●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

トップメッセージ

人間力を高め、仕事を通して人生の充実を

岡山マツダは“クルマを売る”だけがすべてではありませんし、販売台数だけで評価することもしません。なぜなら人間としての礼儀や礼節、志や想い、そういった「人間力」そのものを高めていきたいと考えているからです。そして、岡山マツダのミッションをクリアするためには、仕事をもっと楽しんでいただくことも重要。それは働きやすさであったり、人間関係など職場の風土であったり。さまざまな環境要因をできる限り整備することで、社員一人ひとりの人生そのものが充実するようにと、企業として万全を目指しています。

失敗を恐れずに「挑戦」してほしい

“成功”の反対語はなんだと思いますか? 私は“無”、すなわち“なにもやらない”ことだと思っています。岡山マツダでは“挑戦”をもっと評価します。自ら「やってみたい」と行動したなら、万が一失敗してもまた次の挑戦へと結びつけてほしいと考えます。役員と一般社員の距離が近いと言われるのも挑戦を恐れず成長していただきたいとの想いから。もっとよい企業へと成長する、それは社員一人ひとりの成長と切り離しては考えられませんから。

