

HAPPYHAPPY SPECHIGHER

2024

WA

2

No.755



◆本社オフィスリニューアル ◆ポータルサイト『MADO』をオープン

◆106期CS取り組みテーマ ◆CX-60試乗キャラバン ◆2023年 広島マツダ優秀特約店表彰式



**HIROMAZ HD**  
ヒロマツホールディングス



# 本社オフィスリニューアル

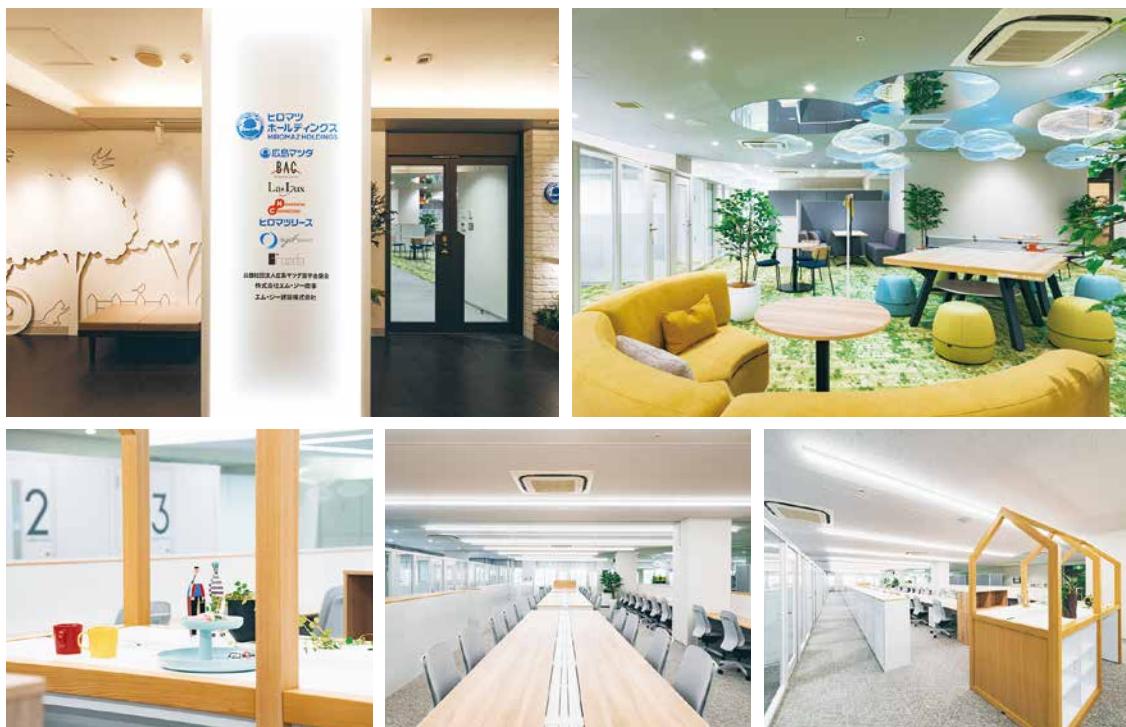
昨年12月11日(月)、本社オフィスが“ヒロマツシティ”をイメージした遊びごころのあるデザインに生まれ変わりました。コミュニケーションの活性化を目的に、フリーアドレスを採用しています。

レイアウトコンセプト  
**TOWN**

**T**raffic 人々の交通(交流)を活発に  
**O**pen 開けた街のように、パブリックでオープンなデザイン  
**W**ay 道路→車を彷彿とする通路動線のデザイン  
**N**ew 新しく、ワクワクする

楽しく・自由で・生き生きとした「街」をオフィスに表現しています

フリーアドレス導入を活かすために、“毎日同じ席には座らない”というルールが設けられています。本社で働く社員からは、「フリーアドレスになって、他部署の人とのコミュニケーションが増えた」「来社された取引先のお客様からお褒めの言葉をいただいた」など、早速リニューアルの効果を実感する声が寄せられています。



## ヒロマツHDのグループ情報を共有



①

29  
MON

## ポータルサイト『MADO』をオープン

ポータルサイトMADOは、グループ各社の最新情報・お得な情報を

気軽にチェックできる社内ポータルサイトです。

ヒロマツグループ各社のフレッシュな情報を届けし、

皆様が仕事やプライベートでお役立ていただけることを目的に開設されました。

<https://mado.hiromaz.net>



社長ブログ

藏本社長のブログがスタートしました



THE STAGE アウトレット広島店 オープン



Yohei Sushi KAHALA オープン



お好み焼 みっちゃん総本店 ゴブンノ店 オープン



レポート：ヒロマツホールディングス表彰式



「MAHO」新社長インタビュー

### ◇ログイン認証

ID : hiromazmado  
PW : mado0129

### ■注意事項

本件URLおよびログイン認証のID・PWは、社外には非公開の情報となりますので、取り扱いについてはご注意ください。

今後幅広い  
コンテンツを  
掲載していき  
ます！

### ニューストピック

社長ブログ

イベントやセール情報

新店オープンや移転情報

新商品の案内

各社への告知協力依頼

お得な従業員割引情報

従業員特集

気軽に読める『MADO』での情報共有をきっかけに、交流やコラボレーションが生まれることを願っています

ヒロマツHDグループに関わることであればどんなトピックでもOKですので、

情報掲載希望の会社や店舗がありましたら、広報秘書グループまでご連絡ください。

掲載依頼・お問い合わせ

[press-df@mazda-dealer.jp](mailto:press-df@mazda-dealer.jp)

# 106期 CS取り組みテーマ チーム一丸で、お客様の期待を超える活動を！

※営業店舗においては、『5つの約束』を意識したテーマ設定を！

| No. | 部 署               | テ マ                                     |
|-----|-------------------|---|
| 1   | 庄原店               | “歓びを繋ぐ”                                 |
| 2   | 三次店               | 革新                                      |
| 3   | 可部店               | The Show Must Go On                     |
| 4   | 祇園店               | more than words                         |
| 5   | 西条店               | ディーラーの概念ぶっ壊し中                           |
| 6   | 広店                | 笑顔で何度も来てもらえる店舗作り                        |
| 7   | 吳店                | また来てもらえる店舗へ                             |
| 8   | 海田店               | 海田店からマツダブランドを!!                         |
| 9   | 大州本店              | 「個」対「全体」                                |
| 10  | 宇品本店              | 現場発→顧客着                                 |
| 11  | 庚午店               | 新時代～結果にこだわり新化し続ける庚午店～                   |
| 12  | 五日市店              | もっと安心して頼れる愛される店舗へ                       |
| 13  | 石内山田店             | 先手必笑!                                   |
| 14  | 福山東店              | Innovation                              |
| 15  | 尾道山波店             | 私たちが感動する店舗へ                             |
| 16  | カーセブン広島大州店        | 「真心接客」                                  |
| 17  | 大州ユーカーランド         | HAPPY HAPPY                             |
| 18  | 郷心会グループ・法人支援グループ  | ありがとう                                   |
| 19  | 新車特約店グループ         | ヒロマツファミリーをつなぎとめる                        |
| 20  | 営業推進部             | 目指せ! 店舗盛り上げマイスター                        |
| 21  | 繋り推進部             | 顧客との繋がり超強化                              |
| 22  | 中古車部              | ひらかれた中古車部                               |
| 23  | 車両再生部             | より良い商品を                                 |
| 24  | 総括グループ・サービス研修グループ | 店舗を支えられるサービス部へ お客様の笑顔を想像して              |
| 25  | HM-R              | お客様の Bestlifepartner を目指して              |
| 26  | おりづるタワー           | 「まごころ」のおもてなし SAKIMAWARI                 |
| 27  | 握手カフェ             | チャレンジ 200%                              |
| 28  | 総合企画室             | Collect, Connect, Share → HAPPY!        |
| 29  | 総務人事部             | Be fusion !                             |
| 30  | 経理財務部             | 業務改革・成功へのパートナー                          |
| 31  | (株)ヒロマツリース        | 総合リースへの変心 (意識をエンジ・チャレンジ)                |
| 32  | (株)カーエース広島        | お客様へ伝え、そして寄り添う ~ WHILL の新たな可能性をご提案~     |
| 33  | (株)エムジー・カーズ千代田    | 笑顔の喜び、私たちのおもてなし                         |
| 34  | 角モータース(株)         | 安心してください!! 角モータースですよ!!!                 |
| 35  | (株)P.T.I.         | 更なる進化 (Evolution II) サブタイトル つながりの輪の拡大!! |
| 36  | MAHO              | 少数精銳、日本のおもてなしを世界へ                       |
| 37  | (株)ブローダ           | 顧客課題へのチャレンジ。ともに輝く未来を創る。                 |
| 38  | (株)ザ・ステージ         | NEW ERA ~新時代へ~                          |
| 39  | (株)ディジフュージョン・ジャパン | 繋がりの輪をより広く、より深く ~ DFJの再燃~               |
| 40  | (株)広島自動車ガラス       | 収益 UP3か年計画 その3 最終章 ~今期はとにかくお客様を増やす~     |
| 41  | 三次マツダモータース(株)     | 気付いて築く                                  |
| 42  | ジャパニーズビューティ(株)    | 広島から世界へ 美しさからつながる顧客との絆づくり               |
| 43  | 広島CONNECTION(株)   | お客様「企業」と「外国人材」からの信頼される企業で有り続ける為には。      |
| 44  | アドバンスト・AI(株)      | 顧客評価と頭在ニーズの把握および改善                      |
| 45  | (株)いろはに           | さらなる飛躍を求めて                              |
| 46  | (株)瀬戸内との子や        | 食の安心安全・お客様のニーズにお応えする                    |
| 47  | エムジー建設(株)         | Action ~お客様との繋がり強化のため行動に~               |
| 48  | (株)ISE 広島育ち       | 地元客とのお店づくり ~ファンの獲得~                     |
| 49  | (株)ビー・エー・シー       | 事業の拡大及び多角化                              |
| 50  | ラ・ルーカス(株)         | スピードアップ ~お客様に一早く商品を納品するために~             |

(全50部署)

# CX-60 試乗キャラバン

— 改善を体感し販売につなげる —

石内山田店で1月22日(月)、西条店で1月29日(月)・2月2日(金)、計3回にわたりCX-60試乗キャラバンが開催されました。

試乗コースは各店舗の近隣にて設定し、座学で品質改善状況の説明、質疑応答および試乗ガイド（体感ポイント）を確認した後、CX-60で体感試乗を実施。荒路面走行も行われ、参加者はギクシャク感や乗り心地など改善点を体感。情報を共有し、CX-60の魅力を再確認しました。

石内山田店

1/22 MON



座学で品質改善状況を確認



店舗近隣に試乗コースを設定



改善を体感し情報を共有しました

西条店

1/29 MON

2/2 FRI



2023年

# 広島マツダ優秀特約店表彰式



2月2日(金)、2023年広島マツダ優秀特約店表彰式および新年懇親会がリーガロイヤルホテル広島で開催されました。広島マツダ優秀特約店表彰式は、広島マツダ特約店の中で年間販売台数において特に優秀な成績を収めた優秀特約店を称えるものです。

例年、新春の恒例行事として行われていましたが、ここ数年は新型コロナウイルスの感染拡大を受けて式典が中止されており、今年度は2020年以来4年ぶりの開催となりました。

表彰式では、松田会長挨拶に続いて広島マツダ新役員が紹介されました。続いて新車販売ダイヤモンド賞に輝いた(株)ソモリオートをはじめとする優秀特約店の代表者が、山根社長より表彰状を授与されました。

表彰式終了後は、新年懇親会が催され、各テーブルでなごやかに会話がはずみ、抽選会でも大変盛り上がりました。出席者一同親睦を深めると共に、各社ますますの発展を誓い合いました。



松田会長挨拶



山根社長から優秀特約店への表彰状が授与されました



広島マツダ新役員の紹介・挨拶



木村執行役員が今年度の特約店取組みを発表

### 新車販売ダイヤモンド賞

1社 (年間販売台数80台以上)

(株)ツモリオート

販売台数 86台

### 新車販売功労賞

2社 (年間販売台数20台以上)

三次マツダモータース(株)

販売台数 29台

高見自動車工業(有)

販売台数 22台



新車販売ダイヤモンド賞

### 新車販売敢闘賞

3社 (年間販売台数10台以上)

(有)桑本兄弟自動車商会

販売台数 14台

(有)西林モータース

販売台数 11台

(株)藤井モータース

販売台数 10台



新車販売功労賞

### 新車販売前年度記録更新賞

2社 (20台以上で前年オーバー)

(株)ツモリオート 販売台数46台 → 86台

高見自動車工業(有) 販売台数 9台 → 22台



新車販売敢闘賞

### 販売台数 1台～9台

10社

(株)ニシモト

(株)テンジンモータース

(株)フジカワモータース

(株)江田島オート

(有)ヤマナカ

(有)広美モータース

(有)安田自動車整備工場

(有)さこだモータース

(有)池田モータース

(有)安芸モータース



懇親会では、テーブルごとに会話をはずみ、和やかに歓談しました



抽選会では厳島いろはペア宿泊券、お好み焼みっちゃん食事券、瀬戸内との子やのセットなどバラエティ豊かに用意しました

スタッフインタビュー

しっかり勉強して  
挑戦したい！

田村  
徹也  
さん

石内山田店サービスグループ



TETSUYA TAMURA

●まるで異世界に来た気分です！

前職では船舶関係のポンプやタービンの製造を手掛ける会社の下請け企業に勤務し、その前は約9年間、自動車整備に携わっていました。当時の先輩（現在広島マツダ勤務）に「未来のイメージができない」と転職の相談をしていた際、広島マツダに誘っていただき入社に至りました。

広島マツダのイメージは車の販売と整備でしたので、とても多くの事業を展開していることに驚きました。本社オフィスも今までの環境と違いすぎて、まるで異世界に来た気分です。素晴らしい会社に入社させていただいたと思っています。

●自動車検査員資格の取得に挑戦したい

整備の仕事に関してはブランクもあり、難しいところや壁に当たるところもありますが、再スタートという気持ちで挑戦し、しっかり勉強していきたいと思っています。

当面の目標としては、自動車検査員資格の取得に挑戦したいと考えています。周囲の皆さんと早く打ち解けて会社に貢献できるように頑張ります！

(2024年1月24日入社)

●ツナギ一筋、塗装に携わって30年

このたび広島BPセンターに配属となり、車両の塗装を担当することになりました。前職でも全く同じ仕事で、かれこれ30年くらいの経験があります。前職の会社が家業をたたまれるということで転職を余儀なくされ、今までの経験を生かした仕事に就きたいと考えていました。実は前職でも広島マツダの仕事を請けることがあり、「この会社で働けると楽しいだろうな」と感じていました。今回の経緯は良いタイミングだったと思っています。

入社して訪れた本社の雰囲気には度肝を抜かれました。ツナギ一筋でやってきた私にとって、フリーアドレスという仕組みやオシャレな本社オフィスはとても新鮮で、この会社で働くことにワクワクし、とてもモチベーションが上がります。

●こだわりを持って仕事に取り組みたい

塗装の難しさは色合わせ。お客様の車をどこを直したのかわからないくらいのレベルで仕上げることが必要です。難しくもありますが、一番のやりがいもあります。しっかりとこだわりを持って、お客様の大切なお車をより良い形で直し、ご満足いただけるように頑張っていきたいと思います。

(2024年1月24日入社)

実は昔から

広島マツダに  
入りたかった！

池口  
和樹  
さん

車両再生部広島BPセンター



KAZUKI IKEGUCHI

## スタッフインタビュー

スキルを伸ばして  
成長  
していきたい！

保坂 俊成さん

ヒロマツホールディングス株  
経理財務部関連事業グループ

TOSHINARI HOSAKA

## ●初めての広島。たくさん知っていきたい！

前職は東京の信用金庫に勤務し、融資関係や営業に携わっていました。今回結婚を機に広島へ来ることになりました。まだ引っ越したばかりで実感はありませんが、広島は初めてなので、これからたくさん知っていきたいと思います。

広島といえばマツダというイメージが大きかったことと、地域密着・地域に根差した企業というところに魅力を感じ「ここで働きたい」と志望しました。前職の信用金庫も地域密着の企業でしたので、共通点も感じました。

## ●これまでの経験を活かし、役立てるように

本社オフィスは、前職の環境とは大きく違って本当に自由度が高くて雰囲気も良く、自分のモチベーションにもつながります。まずは仕事をひとつひとつ覚えて、採用していただいた以上、皆さんの業務を少しでも減らせるように努力を続けていきたいと思います。

これまで培ってきた経験や資格を今後に活かすと共に、もっと自分のスキルも伸ばし、成長し役立てるよう頑張ります！

(2024年2月1日入社)

## MAZDA NEWS

## 「MAZDA6」国内向けモデルの販売を終了

マツダ(株)は、フラッグシップモデル「MAZDA6」国内向けモデルの販売を終了いたします。国内向けモデルの生産終了時期は4月中旬を予定しています。

「MAZDA6」は、ブランドメッセージ「Zoom-Zoom」を象徴し、ブランドDNAを100% 体現するミッドサイズカーとして、2002年5月に初代アテンザが誕生。以降2度のフルモデルチェンジを行い、クルマの普遍的かつ本質的な価値を追求し、一貫して「走る歓び」を体現し続けてきました。

なお、注文が4月までの生産台数に達した時点で、受注も終了となります。



MAZDA6 Sports Appearance (SEDAN) ソウルレッドクリスタルメタリック

# TEAM24 FRIENDSHIP MISSION!!

第3回

内 定 者 研 修



2月3日(土)、2024年度入社の第3回内定者研修が幟町本社で行われました。

はじめに入社前準備や入社式、入社後のスケジュール等について業務連絡が行われました。続いて行われたグループワークでは、CS研修グループの宅見さんとサービス研修グループの畠中さんも参加。営業職・整備職ごとにテーマが出され、活発な論議を交わして意見をまとめ、共有・発表しました。

グループワークに続き、このたびリニューアルした本社オフィスも見学しました。研修終了後は懇親会が開催され、同期との絆を深める一日となりました。



入社式、入社後のスケジュールなどについて  
業務連絡が行われました



グループワークでは営業職・整備職ごとにテーマ  
が出され、活発な論議を交わしました



本社オフィス見学

# MY COMMUNICATION

## 知識を深め、貢献していきたい

営業職で入社し、最初は石内山田店に配属されました。営業の仕事は大変でしたが、店舗の雰囲気もよく貴重な経験ができました。その後、現在の部署に異動となり2年経ちました。

経営支援グループは現在4人のメンバーで、とても仲がいいです。その名通り経営を支援する部署ですが、仕事内容は多岐にわたります。関連会社の経理業務に携わることもあれば、営業提案や新店舗オープンに向けた動きなど、関係各所とのやり取りを調整することもあります。様々な会社の方と接点があり、違う業種の方と関わることで刺激も受けますし、勉強になります。

今後の目標は、現在担当している仕事について、もっと知識を深めて貢献できるようになること。サポートをしていくだけではなく、将来的には各企業の経営にしっかりと並走し、関連会社を助けていけるようなチームになれるように頑張ります！

2019年  
4月1日入社  
<事務職>



ヒロマツホールディングス(株)  
経理財務部経営支援グループ  
**森田 健弘さん**

2019年  
4月1日入社  
<整備職>



海田店サービスグループ  
**両徳 一輝さん**

## お客様のご要望にお応えするために

入社後、最初に宇品本店に配属され、その後海田店に異動となりました。今年で5年目になりますが、新人時代にはたくさんの失敗がありました。そんな時、しっかり叱ってくださった先輩や上司には今でも感謝しています。成功したときには褒めてもらえるので、自分のことを見てくれているんだなと感じられて嬉しかったです。

現在の海田店では、ベテランの人が多く落ち着いた雰囲気です。仕事も慣れてきましたが、大きなミスが起きないように集中しています。まだまだ勉強ばかりですが、お客様の要望にお応えするために努力しています。

今後は、整備だけではなく、お客様と直接やりとりしていく経験も大切になると考えています。フロント業務も視野に入れて、もっと自分が成長できるように挑戦していきたいと思います。

広島マツダは親も働いていた会社なので、頑張っているところを見てもらえるように取り組んでいきます！

## 車種別販売実績

2024年1月度

|        |           | 売上<br>実績 | 前年<br>実績 | 前年比 | 登録<br>実績 |
|--------|-----------|----------|----------|-----|----------|
| 乗用車    | MAZDA2    | 64       | 81       | 79% | 63       |
|        | CX-3      | 17       | 10       | 170 | 17       |
|        | CX-30     | 26       | 32       | 81  | 31       |
|        | MX-30     | 5        | 4        | 125 | 5        |
|        | MAZDA3    | 22       | 39       | 56  | 29       |
|        | MAZDA6    | 12       | 7        | 171 | 12       |
|        | ロードスター    | 14       | 20       | 70  | 29       |
|        | CX-5      | 20       | 36       | 56  | 27       |
|        | CX-60     | 10       | —        | —   | 14       |
|        | CX-8      | 14       | 27       | 52  | 20       |
| 乗用車計   |           | 204      | 256      | 80  | 247      |
| 商用車    | ファミリアV    | 20       | 17       | 118 | 17       |
|        | ボンゴ／ブローニイ | 7        | 13       | 54  | 8        |
|        | タイタン      | 2        | 5        | 40  | 3        |
| 商用車計   |           | 29       | 35       | 83  | 28       |
| 軽自動車計  |           | 135      | 116      | 116 | 131      |
| 他チャンネル |           | 2        | 12       | 17  | —        |
| 合 計    |           | 370      | 419      | 88  | 406      |

## 店舗別実績（新車・保険）

2024年1月度

| 部 署    | 売上台数目標と実績 |     |     | 売上台数内訳 |      |     | 保険新規契約 |    |     |
|--------|-----------|-----|-----|--------|------|-----|--------|----|-----|
|        | 目標        | 実績  | 達成率 | 登録車    | 軽自動車 | その他 | 目標     | 実績 | 達成率 |
| 法人営業Gr | 72        | 45  | 63% | 26     | 19   | 0   | 3      | 0  | 0%  |
| 庄原     | 9         | 4   | 44  | 2      | 2    | 0   | 3      | 4  | 133 |
| 三次     | 15        | 12  | 80  | 5      | 7    | 0   | 4      | 1  | 25  |
| 可部     | 26        | 16  | 62  | 9      | 7    | 0   | 9      | 4  | 44  |
| 祇園     | 31        | 31  | 100 | 15     | 16   | 0   | 7      | 4  | 57  |
| 西条     | 61        | 32  | 52  | 20     | 12   | 0   | 15     | 14 | 93  |
| 広島     | 17        | 9   | 53  | 6      | 3    | 0   | 4      | 2  | 50  |
| 呉      | 17        | 11  | 65  | 6      | 5    | 0   | 4      | 4  | 100 |
| 海田     | 18        | 10  | 56  | 8      | 2    | 0   | 4      | 1  | 25  |
| 大州本店   | 71        | 44  | 62  | 40     | 4    | 0   | 16     | 9  | 56  |
| 宇品本店   | 67        | 36  | 54  | 21     | 15   | 0   | 18     | 4  | 22  |
| 庚午     | 28        | 10  | 36  | 6      | 3    | 1   | 7      | 2  | 29  |
| 五日市    | 24        | 17  | 71  | 11     | 6    | 0   | 8      | 9  | 113 |
| 石内山田   | 21        | 9   | 43  | 8      | 1    | 0   | 8      | 9  | 113 |
| 福山東    | 33        | 36  | 109 | 26     | 10   | 0   | 9      | 13 | 144 |
| 尾道山波   | 21        | 11  | 52  | 7      | 4    | 0   | 7      | 5  | 71  |
| 特約店    | 15        | 7   | 47  | 3      | 4    | 0   | 1      | 2  | 200 |
| 業 売    | —         | —   | —   | —      | —    | —   | 1      | 0  | 0   |
| CA比治山  | —         | 1   | —   | —      | —    | 1   | 1      | 0  | 0   |
| 合 計    | 546       | 341 | 62  | 219    | 120  | 2   | 129    | 87 | 67  |
| その他の   | —         | 29  | —   | 14     | 15   | 0   | 4      | 0  | 0   |
| 総合計    | 546       | 370 | 68  | 233    | 135  | 2   | 133    | 87 | 65  |

## 整 備

2024年1月度

(単位:千円)

## 売 上 実 繢

351,252

| ◎有償整備入庫台数 |        | ◎無償整備入庫台数 |        |
|-----------|--------|-----------|--------|
| 9,353台    |        | 2,804台    |        |
| 車検台数      | 1,734台 | 保証台数      | 761台   |
| 点検台数      | 3,571台 | 無償点検台数    | 711台   |
| 一般整備台数    | 3,720台 | その他       | 1,332台 |
| 外装台数      | 328台   |           |        |

## 店舗別実績（中古車・保険）

2024年1月度

| 区分        | 営業店     | 台数  |     | 保険新規契約 |    |     | 区分        | 営業店 | 目標  | 実績  |  |
|-----------|---------|-----|-----|--------|----|-----|-----------|-----|-----|-----|--|
|           |         | 目標  | 実績  | 目標     | 実績 | 達成率 |           |     |     |     |  |
| 直 売       | 大州ユーカー  | 39  | 32  | 8      | 3  | 38% | 直 売 合 計   | 216 | 144 |     |  |
|           | カーセブン   | 10  | 10  | 3      | 2  | 67  |           |     |     |     |  |
|           | 宇品本店    | 6   | 5   |        |    |     |           |     |     |     |  |
|           | 三次      | 4   | 6   |        |    |     |           |     |     |     |  |
|           | 石内山田    | 4   | 14  |        |    |     |           |     |     |     |  |
|           | 西条      | 8   | 11  |        |    |     |           |     |     |     |  |
|           | 福山東     | 6   | 9   |        |    |     |           |     |     |     |  |
|           | 呉       | 3   | 3   |        |    |     |           |     |     |     |  |
|           | その他(本部) | 0   | 1   |        |    |     |           |     |     |     |  |
|           | 直 売 合 計 | 80  | 91  | 11     | 5  | 45  |           |     |     |     |  |
| そ の 他     | 仕切      |     |     |        |    |     | そ の 他 合 計 | 16  | 14  |     |  |
|           | スクラップ   |     |     |        |    |     |           |     |     |     |  |
|           | 放出      |     |     |        |    |     |           |     |     |     |  |
|           | その他     |     |     |        |    |     |           |     |     |     |  |
| そ の 他 合 計 |         | 16  | 14  |        |    |     | そ の 他 合 計 |     | 16  | 14  |  |
| 総 合 計     |         | 312 | 249 |        |    |     | 総 合 計     |     | 312 | 249 |  |

## 展示会結果報告

### 初売りフェア

1月6日(土)・7日(日)・8日(月・祝)

|         | 実績  |
|---------|-----|
| 来場組数    | 328 |
| A・B ホット | 47  |
| 査定      | 112 |
| 試乗      | 84  |
| 成約      | 70  |

### 統一展示会

1月20日(土)・21日(日)

|         | 実績  |
|---------|-----|
| 来場組数    | 224 |
| A・B ホット | 32  |
| 査定      | 58  |
| 試乗      | 62  |
| 成約      | 39  |

### 初売りフェア

1月13日(土)・14日(日)

|         | 実績  |
|---------|-----|
| 来場組数    | 297 |
| A・B ホット | 24  |
| 査定      | 69  |
| 試乗      | 64  |
| 成約      | 83  |

### 統一展示会

1月27日(土)・28日(日)

|         | 実績  |
|---------|-----|
| 来場組数    | 256 |
| A・B ホット | 33  |
| 査定      | 59  |
| 試乗      | 76  |
| 成約      | 57  |

ありがとうございました

## 見込客紹介

1/7 ▶ 2/2

1/7～2/2までの期間、見込客紹介による成約台数は3台でした。ありがとうございました。  
これからも引き続き全社員が一丸となり、力を合わせて拡販につなげていきましょう。【営業推進部】

新車 3台

吉本 晃治（車両再生部 部長）自代

藤楓 勝彦（大州本店サービスグループ課長）新規

松田 将亮（石内山田店サービスグループ）新規



## 定年退職



野崎 光男さん  
車両再生部  
再生グループ課長  
(2月7日付)

1984（昭和59）年4月に入社後、八木営業所、可部店、祇園店、中広店、大州ユーカーランドを経て現在に至ります。

「いろいろな店舗で勤務させていただきました。一番思い出に残っているのは最初に配属された八木営業所です。何も分からぬ新卒の時で、先輩方の指導で鍛えていただきました。八木営業所が閉店となり可部店に移った時は、思い出が色々あり感慨深かったです。

昔は店舗の皆で泊りがけの海水浴や、スキーなどに出かけていました。会社のメンバーが一つの家族のような関係で、とても懐かしく思い出されます。また、可部店時代にはフロント業務を担当し、貴重な経験を積むことができました。現在の車両再生部では、中古車の商品化に携わっています。お客様の意見と利益を考えながら業務に取り組んでいきたいと考えています。

これまで40年という長い期間勤めさせていただき、会社と周囲の皆さんに感謝しています。ありがとうございました。」

勤続年数40年。今後も引き続き勤務されます。野崎さんの今後ますますのご活躍をお祈りします。

## MAZDA NEWS

### 新型クロスオーバーSUV「MAZDA CX-70」を初公開

北米市場で商品ラインアップを強化、電動化技術を全グレードで採用した2列シートミッドサイズSUV



MAZDA CX-70（北米仕様）

マツダ（株）は1月31日（水）に、北米事業を統括する「マツダノースアメリカンオペレーションズ（Mazda North American Operations）」が、新型クロスオーバーSUV「MAZDA CX-70」を現地時間の1月30日（火）に初公開したことを発表しました。

CX-70は、マツダのラージ商品群の第3弾であり、重点市場と位置づける北米市場向けに開発された2列シートクロスオーバーSUVです。マツダらしいひと中心の思想による走る歓びと環境安全性能の両立に加えて、活動的なお客様のライフスタイルと合致するようなデザインと機能性を備えており、米国およびカナダで今春の発売を予定しています。

CX-70の導入により、マツダは2列シートミッドサイズSUVセグメントへ新たに参入。需要が堅調なSUVラインアップを拡充しながら、北米におけるビジネス成長およびブランド向上を図ります。

また、CX-70は全グレードがプラグインハイブリッドシステムまたは M Hybrid Boost（48Vマイルドハイブリッドシステム）の電動化技術を採用しており、市場ニーズへ適合させながら同地域における電動化を加速させます。

# 人 の 動 き

(職制順・敬称略)

## ■入職

**1月 24日付**

池 口 和 樹 車両再生部広島B Pセンター  
田 村 徹 也 石内山田店サービスグループ

**2月 1日付**

保 坂 俊 成 ヒロマツホールディングス(株)  
経理財務部関連事業グループ

## ■異動 ( ) 内は旧所属

**2月 1日付**

眞 鍋 太 一 サービス部サービス研修グループ  
(呉店サービスグループ)  
岡 崎 時 正 呉店サービスグループ  
(サービス部サービス研修グループ)

**2月 19日付**

山本 あ おい ヒロマツホールディングス(株)人材〔休職〕  
(ヒロマツホールディングス(株)  
経理財務部関連事業グループ)

## ■退職

**1月 10日付**

福 島 裕 二 尾道山波店サービスグループ

**1月 15日付**

織 田 勇 太 人材〔休職〕

**1月 31日付**

勝 川 新 可部店販売グループ  
藤 光 徹 庚午店サービスグループ  
小 坂 魁 都 福山東店サービスグループ

## ●再雇用(入職)

**2月 8日付**

野 崎 光 男 車両再生部再生グループ課長

## ■パート社員の入職

**2月 7日付**

沖 光 寧 音 おりづるタワー  
大 内 由 紀 子 "  
福 井 巧 弥 "

## ■パート社員の退職

**12月 31日付**

山 本 叶 美 おりづるタワー

## ●派遣社員(受入)

**2月 1日付**

北 井 美 佐 子 西条店販売グループ  
グエン フウトン 大州本店サービスグループ  
福 永 翔 子 大州本店事務係

**2月 5日付**

巻 幡 明 大州本店サービスグループ車両回送係

**2月 7日付**

神 窪 由 香 おりづるタワー

**2月 8日付**

立 島 楓 音 大州本店法人営業グループ

**2月 14日付**

久 木 克 美 サービス部総括グループ

**2月 16日付**

保 岡 沙 樹 大州本店事務係

## ●派遣社員(終了)

**1月 17日付**

松 田 ゆ う か おりづるタワー

**1月 31日付**

向 井 晴 美 ヒロマツホールディングス(株)  
総務人事部労務資産グループ

大 野 妙 美 ヒロマツホールディングス(株)  
経理財務部関連事業グループ

藤 井 基 大州本店サービスグループ車両回送係

河 野 遥 大州本店事務係

田 本 美 優 希 五日市店販売グループ

## ●結婚 ~おしあわせに~

福 田 由 衣 宇品本店販売グループ

山 根 渉 "

2023.12.21

## ●家族逝去 ~お悔やみ申し上げます~

安 藤 大 貴 祇園店サービスグループ  
2024.1.5 祖母逝去

## ■赤ちゃん誕生 ~おすこやかに~

岡 田 大 樹 可部店販売グループ  
2023.12.20 帆楓(ほのか)ちゃん

山 本 あ おい ヒロマツホールディングス(株)  
経理財務部関連事業グループ  
2023.12.24 悠誠(ゆうせい)くん





瀬戸内との子や

## 如月のおすすめ商品



当日水揚げされた鮮度のいいアジを厳選

## 究極の真あじフライ



ふっくら食感でアジの旨味を存分に感じられます。  
一尾一尾、手作業で丁寧な工程を施したまさに究極のアジフライです。

調理スタッフ  
サキナさん

国産素材にこだわった自信のある一品  
ロールキャベツ

キャベツの甘味を存分に活かし  
つつ、トマトとブイヨンでじっくり  
と漬け込んだロールキャベツ  
です。国産素材にこだわった  
自信のある一品です。

調理スタッフ  
リスマさん

丁寧に仕上げた商品をラインナップしております。是非ご家庭で、との子やの味をご堪能ください。



ガーリックシュリンプ  
広島産ハーブをブレンドした海塩と国産にんにくを合わせたフレーバーオイルとの相性が絶品。



シーフードカレードリア  
新鮮な海の幸がたくさん入った  
レストランの味わいを、ご家庭  
で気軽に味わえます。



牡蠣のリエット  
新鮮な広島名産の牡蠣とたまねぎを丁寧にソテーして、旨味をギュッと凝縮しました。



エビクリームコロッケ  
自家製ベシャメルと、白ワインで  
フランペした海老と、キノコ、玉葱、  
天然の旨味成分の深い味わい。

社内報をご覧の皆様への特典

購入時にクーポンコード **hiromaz1058** を入力 ➡ 全商品 **20%OFF!**

ぜひ皆様の Instagram でご紹介＆タグ付けをよろしくお願ひいたします

※クーポンコードのご使用は社内報を配布している全ての皆様、およびそのご家族様のみに限らせていただきます。公開は絶対にしないように固くお願ひいたします。

ご購入は  
こちらから

通販HP



follow us!  
  
 三次水産(株) 株瀬戸内との子や

