



- ◆ 2024年度 全国マツダ販売店協会中四国支部マツダエクセレントショップ事例発表大会
- ◆ '23-'24『マツダエクセレントショップ(店舗表彰)』認定店舗
- ◆ 新入社員辞令交付式 ◆ ENEOS スーパー耐久シリーズ2024 Empowered by BRIDGESTONE  
第1戦 スポーツランドSUGO — MAZDA SPIRIT RACING —



**HIROMAZHD**  
ヒロマツホールディングス

# 2024年度 全国マツダ販売店協会 中四国支部マツダエクセレントショップ事例発表大会



## 石内山田店が最優秀賞！

5月16日(木)、2024年度全国マツダ販売店協会中四国支部マツダエクセレントショップ事例発表大会が島根県出雲市で開催され、当社代表の石内山田店が優勝しました。

この大会は全国マツダ販売店協会中四国支部の主催によるもので、中四国エリアのマツダ販売店、マツダ関連会社あわせて13社が参加し、この1年間で取り組んできた活動と成果を発表しました。

石内山田店の皆さんをはじめ、発表に向けてご協力いただいた皆さん、おめでとうございます。社内予選から本大会まで大変お疲れ様でした。これからも一層CSの取り組みを続けていただけますよう引き続きよろしくお願いいたします。

### 発表を終えて



発表／藤田店長

全店舗の代表として出場するからには、最高の結果を出したいと思っていました。優勝できて嬉しいのはもちろんですが、正直ホッとした気持ちの方が大きいです。優勝できなくて「他の店舗が出ていれば」と言われないうと、プレッシャーも大きかったです。

店舗の皆が一丸となってくれたからこそ、いい結果を出すことができました。皆でエクセレントアワードの表彰式に行けるのが嬉しくて楽しみです！



PPT操作／後藤課長

今大会は5連覇がかかっていたのでプレッシャーもかなりありましたが、優勝できて本当に嬉しいです。発表の見せ方なども皆で話し合い、いろいろな人に意見を聞き、教えていただきながらPPTを作成しました。店長はセリフをすべて覚えていて、原稿を見ることなく発表する姿は圧巻でした！

石内山田店は皆の仲が良く、風通しもいい店舗です。これからも皆で力を合わせてより良い店舗にしていきたいと思います。

### 優勝

#### 広島マツダ（石内山田店）



第2位 山口マツダ  
第3位 岡山マツダ



おめでとうございます！



'23-'24

## 『マツダエクセレントショップ(店舗表彰)』認定店舗

このほどマツダエクセレントショップ認定店舗が正式に決定し、当社から石内山田店、大州本店、庄原店の3店舗が選ばれました。3店舗のスタッフの皆様、誠におめでとうございます！引き続き「顧客とのつながり」を念頭に、感動を与えられるお客様対応を実践し、全社を牽引していただきますようお願いいたします。

### 石内山田店



後藤課長

藤田店長

#### 藤田店長コメント

普段から行ってきたことが評価されて、このたびの認定に繋がりました。店舗全体で取り組んだ結果なので、スタッフ皆で喜びを分かち合いたいと思います。

今年は石内山田店オープン10周年を迎えます。ひとつの節目になりますので、ホップ・ステップ・ジャンプのステージ、フェーズにいきいたいと考えています。外的要因に負けない強い店舗を目指して頑張ります！

#### 後藤課長コメント

皆の日頃の意識が認められて、今回認定をいただくことができました。石内山田店は若いスタッフが多く、元気で笑顔あふれるフレッシュな店舗です。店長の方針のもと、話し合いでも率直な意見がどんどん出ますし、それらをしっかり実行してきたことが成果として結びついたのだと思います。

### 大州本店



藤槻課長

茶谷店長

#### 茶谷店長コメント

去年は認定をいただけず、CSリーダーを中心に色々なことに取り組んできました。今回は認定をいただき、本当に嬉しいです。スタッフ一人ひとりが自ら考えて行動できる力を持っていることが、大きな力になっていると感じています。店舗が古くなり設備などの課題もありますが、お客様からは温かい言葉をいただくことも多くあります。これからも、より満足していただけるようにソフトの部分も成長させていきたいと思っています。

#### 藤槻課長コメント

大州本店に来てまだ短く関わりが少ないのですが、認定をいただき素直に嬉しく思います。まだまだ成長できる幅はたくさんあると感じていますので、これからもお客様に最高のサービスを提供していけるように頑張ります！

### 庄原店



山本課長

笠井店長

#### 笠井店長コメント

このたびの評価をいただけたのは、歴代の店長、庄原店スタッフ全員がこれまで受け継いできた取り組みによるものだと思います。私も山本課長も庄原店に来てまだ数カ月ですが、お客様との結びつきが強い店舗だと改めて感じています。この繋がりをより深め、これからも継続してお客様に満足・信頼していただけるように取り組んでいきたいと思っています。

#### 山本課長コメント

これまで庄原店が取り組んできたことを、今後も変わらず継続していくことが大切だと感じています。庄原店は人数が少なく規模も大きくはないのですが、その分、団結力がありフットワークも軽いので、皆で同じ方向に向かってすぐに動けるという良さがあります。力を合わせて頑張りたいと思います。

2024年度

# 新入社員辞令交付式

6月1日付  
本配属



5月13日(月)、大州本店3階大会議室で新入社員辞令交付式が開催されました。今回の辞令交付を受け、営業職15名・整備職10名の計25名が6月1日付で本配属となります。

辞令交付に先立って行われたディスカッションでは、これまでの研修を振り返り、「新人研修の感想」「顧客満足度とは？」をテーマに3つのグループに分かれて意見をまとめ、発表しました。

辞令交付式では、山根社長より一人ひとりに声をかけながら辞令が手渡され、新入社員たちは固い握手を交わして「頑張ります!」と笑顔で受け取りました。

新入社員の皆さん、本配属おめでとうございます。皆さんのこれからの活躍に期待します。



山根社長挨拶

これから多くのことを学び、切磋琢磨していただきたいと思います。分からないことは、先輩のアドバイスを聞いたり同期の中で情報共有していくことも大切です。そして困った時には周囲に相談すると共に、視野を広く持ちましょう。

今後の目標に向けて、お客様をしっかり見据えて仕事をしていけば成果はついてくると私は信じています。

まずは店舗に馴染み、堂々とお客様の前で仕事ができるように取り組んでいただければと思います。皆さんの成長に期待しています。



山根社長から辞令が手渡され、固い握手を交わしました



今田課長の司会で  
ディスカッション



山根社長、芦谷取締役、藤井取締役、和田取締役、  
和田課長、畑中さんが出席しました



辞令交付式に先立ってグループディスカッションが行われ、研修を振り返り意見をまとめて発表しました



# 新入社員接客デビュー！

5月3日（金）～5日（日）、広島市中区の平和大通りなどで2024ひろしまフラワーフェスティバルが5年ぶりに通常開催されました。

今年は3日間晴天に恵まれ、来場者は歴代最多の181万6,000人が訪れました。会場にはイベントブースや屋台、フリーマーケットなどが数多く出店。多くの人で賑わいました。

この日は新入社員の接客デビュー。マツダ㈱のブース「マツダひろば」では、新人スタッフがお客様をお迎えし、積極的にお声がけしてアンケートに繋げるとともに、マツダ車の魅力をPRしました。



5年ぶりの通常開催で晴天にも恵まれ、多くの来場者で賑わいました



ミーティングで確認事項を情報共有し、展示車両に磨きをかけお客様をお迎えしました



笑顔でマツダ車をPRしました！





# 商品説明ロープレ研修

5月22日(水)、大州本店3階大会議室で新入社員の商品説明ロープレ研修が行われました。

この研修では今田課長と宅見さんがお客様役となり、2グループに分かれてそれぞれ20分のロープレを行いました。事前のヒアリングで集めた情報をもとに、会話をしながらニーズを把握。それぞれのニーズに合わせた商品説明や効果的な提案などを具体的に学び、実践しました。また、最終的に新入社員同士で各ロープレの採点まで行うことで、より理解を深める研修となりました。



2グループに分かれて商品説明ロープレを行いました



ヒアリング結果をもとにお客様のニーズを把握



新入社員同士で採点を行うことで、より理解を深めました

# ビジネスマナー研修

新入社員研修

5月24日(金)、大州本店3階大会議室で新入社員のビジネスマナー研修が行われました。

この研修は、本配属を前にビジネスマナーの再確認を行うと共に、マナーの定着を目指すもの。また、自分の外見がどのようなイメージを発信しているかを知り、「もう一度会いたい」と思っただけのように外見力をマネジメントできる力を身に付けることを目的としています。

新入社員たちは、研修で第一印象の大切さを知ると共に、外見コミュニケーションや好感度を与えるイメージ、身だしなみ、立ち居振る舞いなどを実践で学びました。



第一印象の重要性や好感度を与えるイメージについて具体的に学びました



好感を持たれる姿勢・所作について学び実践しました



# MAZDA SPIRIT RACING

ENEOS スーパー耐久シリーズ2024 Empowered by BRIDGESTONE

## 第1戦 スポーツランドSUGO



#55 MAZDA SPIRIT RACING MAZDA3 Bio concept

4月20日(土)・21日(日)、ENEOSスーパー耐久シリーズ2024 Empowered by BRIDGESTONE 開幕戦がスポーツランドSUGO(宮城県)で行われました。

ST-Qクラスで参戦するMAZDA SPIRIT RACINGでは、12号車 MAZDA SPIRIT RACING ROADSTER CNF conceptと、55号車 MAZDA SPIRIT RACING MAZDA3 Bio concept がエントリー。広島マツダのメカニックは55号車 MAZDA SPIRIT RACING MAZDA3 Bio concept をサポートしています。

55号車 MAZDA3は新デザインのリバーリ。グレーを基調として鮮やかなオレンジのラインをあしらい、強さと速さを表現しています。20日のアクシデントで車両が大破し、予選・決勝レースに向けてスペアカーでの出走を余儀なくされましたが、メカニック達が限られた時間で確実に車両をセッティング。決勝レースでは、後方からのスタートにもかかわらずST-5クラスを一気に抜き去り、順調にレースを展開しました。混走による接触でヒヤリとする部分はあったものの見事に完走。周回数やタイムを見るとST-4クラス優勝のGR86にも全く引けを取らない素晴らしい走りでした。



第2戦(富士スピードウェイ)の様子は次号で紹介いたします



# CENTURION WAKE SURF HIROSHIMA OPEN 2024

5月11日(土)、ポートパーク広島(広島市中区南吉島)でウエイクサーフィンの国際大会「CENTURION WAKE SURF HIROSHIMA OPEN 2024」が開催されました。

この大会にはヒロマツホールディングス(株)も年間協賛しています。天候の影響により急遽11日(土)のみの開催となりましたが、およそ40名の参加者がエントリーし、素晴らしいラインディングを披露しました。



ポートパーク広島で開催されたWSWSウエイクサーフィンの国際大会

## おりづるタワーで交流パーティー開催

ハワイ州公認日本語ラジオ局「KZOO」開局60周年記念ツアーで来日



広島市の姉妹都市ハワイ・ホノルル市より、日本語ラジオ局「KZOO(ケイゾー)」開局60周年記念ツアーの一行が広島市を訪れ、5月21日(火)におりづるタワーで交流会が開かれました。

「KZOO」は全米で唯一、日本人・日系人向けに24時間放送しているハワイ州公認日本語ラジオ局です。1963年の開局から昨年で60周年を迎えました。このたび企画された開局60周年記念ツアーには現地の日系人ら24人が参加し、5月19日(日)から8日間の日程で来日しました。



おりづるタワー12階「おりづる広場」で開催された交流パーティー

## 整備士としての能力を高めていきたい！

2019年  
4月1日入社  
＜整備職＞

入社後、五日市店に配属され今年で6年目。車検業務を担当しています。作業で心がけていることは、しっかりと時間内に作業を終わらせることです。一つひとつの手順に費やせる時間の目安があるので、いかに時間内に効率よく作業を進めていくかを意識しています。

五日市店は若いメンバーが多く、スタッフ皆の仲がよい店舗です。サービスと営業間の隔たりが無いので、お客様のご要望にもスムーズに協力し支えあいながら取り組んでいます。分からないことがあっても相談しやすい雰囲気職場です。

広島マツダは様々なことに挑戦していて面白いと思いますし、ベトナムの研修生が来日するなど刺激になることが多く、いい環境だと感じています。

今後の目標は、担当の車検業務以外にも整備士としての能力を高めていくこと。アドバイザー業務にも興味があるので、お客様と接する経験を積み重ね、自分自身の可能性を伸ばしていきたいと思っています。



五日市店サービスグループ  
梅原 哲平さん

2020年  
4月1日入社  
＜営業職＞



大州ユーカーランド販売グループ  
田中 駆さん

## 金バッヂを維持できるように！

入社後、祇園店に配属されて約2年後、大州ユーカーランドに異動となりました。ここでも2年経ちました。

大州ユーカーランドは店長も先輩方も皆仲が良くベテラン揃いなので、仕事だけではなく様々な意味で（人生の話とか）勉強になることが多いです。

祇園店時代は新人だったこともありますが、慣れない仕事が多くて大変でした。ミスをしてしまい、先輩方にカバーしていただくなど周囲の皆さんにお世話になりっぱなしで、本当に感謝しています。特に田口マネージャーには教育係としてずっと助けていただいて、今でも変わらず仲良くしてくださるのでありがたいです。これからもよろしくお願いします！

今年行われるマツダエクセレントアワードで、金バッヂを獲得しました。目標が達成できて、とても嬉しく思います。これからもこの金バッヂを継続して獲得できるように頑張ります！



# MY COMMUNICATION

## 輪が広がるときが、一番嬉しい時！

入社後、西条店に配属されて現在に至ります。これまでで良かったことは、リニューアルオープンを経験できたことです。また、親しくなったお客様が、さらにお客様を紹介してくださった時には、輪が広がる感じがして一番嬉しい気持ちになります。

反対に大変だったのは、入社してまもない頃。自分の社会人経験が乏しく「何が分からないのかが分からない」という状態で苦労しました。知らないことが多すぎて何もかも大変でした。色々教えてくださった先輩方も大変だったと思うので、今でも感謝しています。

西条店は、リニューアルですべてが新しくなり、店舗が若返ったイメージです。皆が新しい店舗でリスタートした若くて元気な職場です。

広島マツダ最大規模の店舗を引っ張っていけるような営業スタッフになれるように、今後も努力を続けて成長していきたいと思っています。

2020年  
4月1日入社  
<営業職>



西条店販売グループ  
岡田 直也さん

2020年  
4月1日入社  
<整備職>



西条店サービスグループ  
水戸 渉さん

## 「診断が得意」と言えるように頑張ります！

入社後、最初に配属されたのは尾道山波店で、その後西条店に異動となり、今年で約3年になります。

尾道山波店で初めて整備したのはトラックでした。西条店では、トラックも普通車も多く整備しています。仕事や環境には慣れましたが、新人時代はネジの付け忘れなど色々失敗して先輩に怒られ、迷惑もかけてしまいました。同じミスを繰り返さないように、着実な作業を心がけています。

尾道山波店はベテランの方が多く、色々教えていただきました。西条店は若い方が多く、新しい取り組みなどに挑戦することで成長できたように感じています。

職場の雰囲気は、皆話しやすい物腰の柔らかい方が多いので、仲良くやらせてもらってます。

今後の目標としては、診断が苦手なので、どんどん経験を積んで「診断が得意」と言えるようにになりたいです。先輩たちを目標に、マツダ資格も取得できるように少しずつでも勉強して挑戦していきたいです。

車種別販売実績

2024 年 5 月 度

		売上 実績	前年 実績	前年比	登録 実績
乗 用 車	MAZDA2	61	25	244%	68
	C X - 3	11	7	157	13
	C X - 30	16	33	48	23
	M X - 30	1	0	—	1
	MAZDA3	21	7	300	20
	MAZDA6	6	9	67	5
	ロードスター	0	4	0	0
	C X - 5	22	42	52	39
	C X - 60	12	17	71	15
	C X - 8	—	21	—	—
乗 用 車 計		150	165	91	184
商 用 車	ファミリアV	16	20	80	13
	ボンゴ／ ブローニィ	4	14	29	6
	タイタン	8	5	160	9
商 用 車 計		28	39	72	28
軽自動車計		149	155	96	143
他チャンネル		0	3	0	—
合 計		327	362	90	355

店舗別実績（新車・保険）

2024 年 5 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	52	46	88%	23	23	0	3	1	33%
庄 原	7	4	57	2	2	0	3	7	233
三 次	13	11	85	5	6	0	3	3	100
可 部	22	12	55	6	6	0	7	6	86
祇 園	28	15	54	8	7	0	6	2	33
西 条	52	24	46	13	11	0	13	4	31
広	15	8	53	3	5	0	4	1	25
呉	15	4	27	1	3	0	4	0	0
海 田	17	12	71	5	7	0	4	1	25
大州本店	64	48	75	30	18	0	14	12	86
宇品本店	57	45	79	17	28	0	15	8	53
庚 午	25	24	96	18	6	0	5	3	60
五 日 市	20	20	100	11	9	0	7	7	100
石内山田	19	12	63	9	3	0	6	11	183
福 山 東	29	14	48	12	2	0	8	11	138
尾道山波	19	10	53	6	4	0	6	2	33
特 約 店	14	16	114	7	9	0	1	0	0
業 売	—	—	—	—	—	—	1	0	0
合 計	468	325	69	176	149	0	110	79	72
そ の 他	—	2	—	2	0	0	4	1	25
総 合 計	468	327	70	178	149	0	114	80	70

整 備

2024 年 5 月 度  
(単位：千円)

売 上 実 績
327,446

◎有償整備入庫台数		◎無償整備入庫台数	
8,409 台		2,764 台	
車検台数	1,476 台	保証台数	804 台
点検台数	3,206 台	無償点検台数	723 台
一般整備台数	3,366 台	その他	1,237 台
外装台数	361 台		

店舗別実績（中古車・保険）

2024 年 5 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	37	23	6	0	0%	業 売	中古車業販 グループ	167	128
	カーセブン	9	9	2	0	0		そ の 他	23	23
	宇品本店	9	7				業 売 合 計		190	151
	三 次	6	5				そ の 他	仕 切		
	石内山田	5	2					スクラップ	16	14
	西 条	8	5					放 出		
	福 山 東	5	8				その他合計		16	14
	呉	4	3				総 合 計		303	236
	尾道山波	4	4							
	庄 原	1	1							
直 売 合 計	庚 午	5	2							
	五 日 市	4	2							
	その他(本部)	—	—							



## 展示会結果報告

## 統一展示会

5月11日(土)・12日(日)

	実績
来場組数	195
A・Bホット	27
査定	49
試乗	54
成約	39

## 統一展示会

5月18日(土)・19日(日)

	実績
来場組数	194
A・Bホット	32
査定	57
試乗	72
成約	28

## 統一展示会

5月25日(土)・26日(日)

	実績
来場組数	189
A・Bホット	22
査定	53
試乗	69
成約	35



ありがとうございました

## 見込客紹介

5/10 ▶ 6/7

5/10～6/7までの期間、見込客紹介による成約台数は**5**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

山添 範史（営業推進部営業企画グループ課長）増車

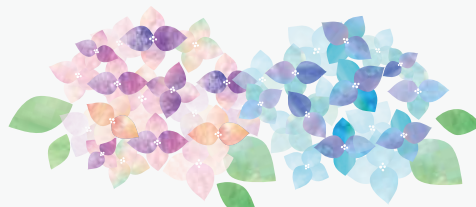
宅見 修一（繋り推進部CS研修グループ）新規

井上 亘（西条店サービスグループ）新規

## 中古車 2台

高橋 芳彦（営業開拓部広島市内地区担当課長）

梶原 誠（大州本店サービスグループ）



## 定年退職



鼻崎 仁さん  
営業開拓部  
郷心会グループ部長  
(6月18日付)

1986(昭和61)年4月に整備職で入社後、呉店に配属。その後、広店でおよそ20年間勤務されました。転用セールスとなり営業職でも活躍され、宇品本店、西条店、広店、黒瀬店を経て現在に至ります。

「サービスの時は自分の能力を上げることだけに集中できましたが、営業となり店長として店舗全体を考えるようになると、スタッフ全員がお客様に向き合う大切さや、業務の効率化などを心がけていました。現在の郷心会でも一層お客様の大切さを実感しています。

セールスに転用となり、初めての成約は鮮明に覚えています。今でもそのお客様とはいいお付き合いをさせていただいています。これまでの経験で改めて感じることは、お客様は店舗に入ってすぐは不安な気持ちだということ。そういったお客様の不安を解消し、解決できるように親身に対応することで信頼関係が生まれ、繋がりも深くなります。当たり前のことですが大切なことなので、自分なりに若い世代の皆さんに伝えていければと思います。

広島マツダは無事定年を迎えられるようないい会社です。長く勤められたことに感謝し、これからも微力ながら尽力していきます。」

勤続年数38年。今後も引き続き勤務されます。鼻崎さんの今後ますますのご活躍をお祈りします。

## 人の動き

(職制順・敬称略)

### ■異動 ( )内は旧所属

6月1日付

西村 美緒 おりづるタワー  
(㈱握手カフェ出向)

高田 佳祐 海田店販売グループ  
(庚午店販売グループ)

### ■新入社員の本配属 ( )内は旧所属

6月1日付

浅野 雄多 大州本店販売グループ  
(営業推進部付)

上田 勇二 可部店販売グループ  
(営業推進部付)

金尾 陽香 尾道山波店販売グループ  
(営業推進部付)

国重大和 宇品本店販売グループ  
(営業推進部付)

桑塚 正彦 大州本店法人営業グループ  
(営業推進部付)

河野 翔哉 西条店販売グループ  
(営業推進部付)

佐藤 希 祇園店販売グループ  
(営業推進部付)

武石 奈々 五日市店販売グループ  
(営業推進部付)

西本 史崇 呉店販売グループ  
(営業推進部付)

平井 唯希 大州本店販売グループ  
(営業推進部付)

古川 結菜 西条店販売グループ  
(営業推進部付)

三田 愛子 可部店販売グループ  
(営業推進部付)

村田 亮 石内山田店販売グループ  
(営業推進部付)

安田 照英 宇品本店販売グループ  
(営業推進部付)

吉光 智 庚午店販売グループ  
(営業推進部付)

笠原 海希 尾道山波店サービスグループ  
(サービス部付)

大町 聖 海田店サービスグループ  
(サービス部付)

加藤 柊也 西条店サービスグループ  
(サービス部付)

ゲンクオッククオン 庚午店サービスグループ  
(サービス部付)

甲田 圭亮 大州本店サービスグループ  
(サービス部付)

谷川 遼 西条店サービスグループ  
(サービス部付)

中田 達也 祇園店サービスグループ  
(サービス部付)



ファミ ヴァン ティン 可部店サービスグループ  
(サービス部付)

前 田 聖 奈 宇品本店サービスグループ  
(サービス部付)

山 本 直 弥 五日市店サービスグループ  
(サービス部付)

## ■退職

5月6日付

谷口 紗緒里 可部店販売グループ  
都 築 華 大州ユーカーランド販売グループ

5月14日付

村 井 絵 蓮 大州本店販売グループ

## ●再雇用 (入職)

6月19日付

鼻 崎 仁 営業開拓部郷心会グループ部長

## ■契約社員の入職

6月17日付

鎌 田 貴 嵩 Pueomao, Inc. (興平寿司) 出向

## ■パート社員の入職

5月17日付

山 内 恵 里 おりづるタワー  
吉 永 龍 祐 〃  
泉 彩 香 〃

5月20日付

越 智 清 徳 海田店サービスグループ車両回送係

6月6日付

大 津 綾 菜 おりづるタワー  
山 口 理 沙 〃  
石 橋 菜 津 美 〃  
佐々木 千秋 〃

6月14日付

山本 由美子 おりづるタワー

6月15日付

石原 信乃華 おりづるタワー  
佐々井 晴菜 〃  
元 川 奈 美 〃

## ■パート社員の退職

5月19日付

國 實 豊 おりづるタワー

5月26日付

船 越 翔 也 おりづるタワー

5月30日付

中 本 好 美 おりづるタワー

## ●派遣社員 (受入)

5月15日付

小 島 匠 庚午店サービスグループ

5月20日付

荒 木 仁 美 おりづるタワー

6月5日付

桑 田 敏 光 尾道山波店サービスグループ車両回送係

6月6日付

坂 田 美 紅 西条店販売グループ

6月15日付

塚 本 洋 二 可部店サービスグループ車両回送係

## ●派遣社員 (終了)

5月31日付

上 丸 由 美 子 ヒロマツホールディングス(株)  
経理財務部経営管理グループ  
平 川 深 雪 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  
加 藤 伸 治 可部店サービスグループ車両回送係

## ●結婚 ～おしあわせに～

高 畑 大 海 (株)握手カフェ出向  
2024.3.31

両 徳 一 輝 海田店サービスグループ  
2024.5.10

森 木 真 帆 おりづるタワー  
(新姓：中本) 2024.5.15



スマホに設定！

MADO

簡単アクセス！

1分で完結！

ホーム画面から  
気軽にアクセス可能

ワンクリックで最新記事へ直行

都度入力が不要に。  
ID入力は無くなりました



### 【iPhone用】設定手順

QRコードを読み込み、以下の手順でカンタン設定！



※許可後、すぐに通知が出るわけではありません。  
記事が更新された時のみ通知が表示されます。

### 【Android用】設定手順

