

HAPPYHAPPY SPECHIGHER WA

2024

8

No.761



- ◆'23-'24 マツダエクセレントアワード表彰式典
- ◆「ひろしま IPPIN」KITTE大阪にグランドオープン！
- ◆おりづるタワー「おりづるの壁」が100万羽達成 ◆西条店で音楽座のシアターラーニング開催



HIROMAZHD
ヒロマツホールディングス

'23-'24

マツダエクセレントアワード表彰式典

マツダ(株)による「'23-'24マツダエクセレントアワード表彰式典」が7月9日(火)、東京のグランドプリンスホテル新高輪で開催されました。

当社からは営業スタッフ表彰28名、サービススタッフ表彰24名、あわせて52名が受賞し、うち21名が表彰式典に招待されました。また、5月に行われたマツダエクセレントショップ事例発表大会で最優秀賞に輝いた石内山田店は、店舗表彰されると共にスタッフ全員が式典に招待されました。

受賞者の皆さん、おめでとうございます！



店舗表彰

マツダエクセレントショップ事例発表大会最優秀賞
マツダエクセレントショップ認定 石内山田店



営業スタッフ表彰 (獲得賞・営業ポイント順) ※受賞時の職制

■金バッヂ

臼井 幸輝 石内山田店販売グループ

田中 駆 大州ユーカーランド販売グループ

■銀バッヂ

高橋 知江 福山東店販売グループ



三好 秀明 大州ユーカーランド販売グループ

三浦 文雄 大州本店法人営業グループ

佐々木 聰 大州本店販売グループ

糸谷 隼人 //

市川 雄史 福山東店販売グループ

畠 京介 //

塚原 悠貴 祇園店販売グループ

宮田 泰治 宇品本店販売グループ

端場 秀明 大州本店販売グループ

森上 直樹 //



■チャレンジ銀バッヂ

岡田直也 西条店販売グループ
山下哲平 "

■新人銀バッヂ

竹本雅輝 宇品本店販売グループ
足立託望 大州本店販売グループ
岡崎佑樹 石内山田店販売グループ
松浦正暉 庚午店販売グループ
西原功祐 尾道山波店販売グループ
上田有輝也 五日市店販売グループ



サービススタッフ表彰 (獲得賞・営業ポイント順) ※受賞時の職制

■マツダ資格取得

アドバイザーA級

山本佳歩 三次店サービスグループ

エンジニアA級

原田浩和 可部店サービスグループ
才崎俊也 西条店サービスグループ

シニアサービススタッフ

大田裕生 宇品本店サービスグループ
渡川亮 大州本店サービスグループ
松田将亮 石内山田店サービスグループ
久門大輝 宇品本店サービスグループ
大島綾太 西条店サービスグループ
梶原誠 大州本店サービスグループ

シニアサービススタッフ (8年未満)

外園廉 サービス部HM-R
脇田勇斗 宇品本店サービスグループ
空本直己 大州本店サービスグループ
内園祥吾 福山東店サービスグループ
松島大輝 広店サービスグループ
原田航平 大州本店サービスグループ
矢野卓哉 石内山田店サービスグループ
柳原和弥 広店サービスグループ
山田卓磨 宇品本店サービスグループ

■3年目銀バッヂ

井上颯太 石内山田店販売グループ

■2年目銀バッヂ

大下龍一 宇品本店販売グループ
小林由佳 石内山田店販売グループ

■累積ポイント達成

2000P達成

中村智典 大州本店法人営業グループ課長

1000P達成

藤盛隆政 庄原店販売グループ
住田慶太 福山東店販売グループ
北征史 カーセブン広島大州店

■マツダサービス技術ユース大会出場

山田大河 可部店サービスグループ

■マツダサービス技術大会全国大会出場

峠之内雄喜 大州本店サービスグループ
岡崎時正 五日市店サービスグループ
井本駿 大州本店サービスグループ

■累積ポイント達成

300P達成

竹腰佳朗 サービス部HM-R
山本一行 西条店サービスグループ



5つの約束 (今期新設) ※受賞時の職制

端場秀明 大州本店販売グループ

松田将亮 石内山田店サービスグループ



「ひろしま IPPIN」

KITTE 大阪にグランドオープン!

7月31日(水)、おりづるタワーがプロデュースし、県外初の旗艦店となる「ひろしま IPPIN」が KITTE 大阪(JP タワー大阪内)にグランドオープンしました。

「ひろしまIPPIN」は、広島にある特別に優れた「逸品」を揃えているという意味と、お客様にとっての「一品」を見つけ出せる場所、という2つの想いが込められています。県の特産物を使った食品や日用品から、伝統的工芸品など広島のちょっといいもの・奥深いものまで、こだわりの商品をセレクトしています。また、店舗の入口には厳島神社公認の鳥居が据えられており、広島の自然と文化をテーマにしています。

おりづるタワー物産館「SOUVENIR SELECT 人と樹」の想いを継承しながら広島の魅力が伝わる逸品を揃え、常に新しい商品を開拓・プロデュース開発しながら進化し続けます。



グランドオープンでは終日多くのお客様で賑わいました

おりづるタワー「おりづるの壁」が100万羽達成



達成を記念したセレモニーを開催

7月12日(金)、おりづるタワーの「おりづるの壁」が100万羽を達成し、100万羽目のお客様をお迎えした記念セレモニーおよび記者発表が行われました。

おりづるタワーは、2016年のオープンから今年で8年目となり、「おりづるの壁」はシンボル的な存在としてお客様に親しまれてきました。ご来館のお客様一人ひとりの「願い」のこもった折り鶴が積み重なり、このたびの100万羽達成を迎えることとなりました。これらの折り鶴は、一般の来場者からだけではなく、毎年8月6日には世界各国の大使が来館され投入された他、これまで世界中各分野の方々の願いが積み重ねられてきました。

なお、12階「おりづる広場」には巨大カプセルトイが設置され、おりづるの壁体験者先着1000名様を対象としたイベントも開催されました。



松田会長から記念品が贈呈されました



報道関係各社の取材も入りました



巨大カプセルトイ



おりづるの壁に投入



セレモニー記念撮影

夏祭りだよ！全員集合！

西条店 Hiromaz Fan Fun Collection



7月14日(日)、西条店で夏の特別企画「夏祭りだよ！全員集合！」が開催されました。

昨年に引き続き開催されたこの夏祭りは、西条店主催・ちえプロジェクト Artist Plus プロデュースによるもので、西条店スタッフをはじめ出展者・関係者が準備を進めてきました。当日は「西条店の店舗全体を使ってみんなで夏を楽しもう！」をキャッチフレーズに、音楽ステージや野外飲食、縁日エリア、大抽選会など、お祭りムード一色でお客様をお迎えしました。

雨の影響でオープニングが一部中止となりましたが、多くの来場者で会場には笑顔があふれ、夏の思い出として大変ご好評いただけた一日となりました。



雨天にもかかわらず大盛況！



多彩な催しの音楽ステージ



スタッフの皆さんお疲れさまでした！



お子様に大人気の道迫店長

西条店で音楽座のシアターラーニング開催



舞台演出メソッドを活用したオーダーメイド型研修

7月29日(月)、西条店で音楽座によるシアターラーニング（舞台メソッドを活用したオーダーメイド型研修）が開催されました。この研修は営業経験1～5年目のスタッフを対象として行われたもので、営業としての実践的なコミュニケーションのポイントを体感的に学び、自分自身の特性を生かした表現力を養うと共に、同世代との交流を通じて一体感を醸成することなどを目的としています。

研修には各店舗から合計48名が参加。プロの俳優が相手となり緊張感ある場面を体験することで、マニュアルでは通用しないリアルな場と向き合い、本気で向き合うことやチームで協創することの大切さを学びました。



ミュージカルシーンを鑑賞し、研修テーマを共有



心と身体を使ったワーク



「自分の殻を破る」セッションでは、コミュニケーションの原理原則や表現のポイントを体感的に学びました



プロの俳優を相手に緊張感のある場面を体験



チームごとにオリジナルのミュージカルシーンを創作



7月7日（日）、広島市心身障害者福祉センター体育館（広島市東区光町）で車椅子利用者への理解を深めるためのボランティア研修が開催されました。

広島マツダは、昨年からスタートしたパラスポーツイベント「車椅子ソフトボール＆フレンドリーマッチ in Hiroshima」に協賛しており、各店舗のスタッフもボランティアとしての参加が計画されていることから、このたびの研修が実施されたものです。

参加したスタッフは実際に車椅子に乗って移動し、段差などを体験。介助方法や、障害があるからこそ持つ視点を学び、理解を深めました。また、生活用車椅子と競技用車椅子の違いや種類を学び、車椅子ソフトボールのルールなどについても説明を受けながら体験。この研修を通じて、車椅子を使用する障がい者への理解を深めました。

なお、「第2回車椅子ソフトボール＆フレンドリーマッチ in Hiroshima」は10月26日（土）・27日（日）に広島みなと公園（広島市南区宇品）で開催されます。



松田会長挨拶



車椅子利用者への配慮を学びました



車椅子で移動し、段差などを体験して接し方や介助について理解を深めました



実際に動かすことで分かることも多くありました



車椅子ソフトボールについての説明

友人知人にエンジニアがいる方、是非ご紹介下さい！

2025年1月31日(金)まで

(株)ディジフュージョン・ジャパンでは、グループ全体にご協力いただき、皆さんの繋がりから
人材を紹介していただく「リファラル採用活動」を始めました。

ご友人や知人の承諾を得た上で
紹介キャンペーン応募フォームより
送信してください

まずはLPをチェック！

こちらから



あなたとご友人の両方に
採用お祝い金 10万円をプレゼント！



SPECIAL THANKS

● Referral Recruiting

Term:
2024/08/01-
2025/01/31

Digifusion Japan

¥100,000-

諸条件

※ご紹介いただいた方が入社6ヶ月経過後、在籍をしていること
※入社後6ヶ月の平均出勤率が80%を超えてること
※紹介は3名までを有効とする

ご紹介いただいた方が採用となり、上記の諸条件を満たした場合、採用お祝い金**10万円**をお支払いさせていただきます。

募集職種

皆さまのお力を借りて自社をより
拡大したいと考えております。
ご友人・知人に当てはまる方がい
ましたら是非ご紹介ください。



必須条件：
開発言語 (Java, C# 等) を
勉強している方



必須条件：
パソコン操作が可能な方



必須条件：
パソコン操作が可能な方



ご友人を
推薦

選考・
応募

HIROMAZHD
GROUP

社員

求人紹介



■リファラル採用とは

従業員やお取引先など、社内外で信頼できる方から、ご友人や知人など求める
人材に見合った方を紹介してもらう採用方法です。

■会社名：株式会社ディジフュージョン・ジャパン ■設立：1997年2月 ■役員：代表取締役 影山 茂

■所在地：〒730-0016 広島県広島市中区幟町13-4 広島マツダビル12階 ■コーポレートサイト：<https://digifusion.dev/>

WELCOME To HIROMAZ

スタッフインタビュー

妹尾
龍雄
さん

三次店サービスグループ

マツダ資格に
挑戦したい！



TATSUO SENOO

●リース車やメンテナンスに携わる

前職ではスズキの副代理店で車の整備に携わっていました。整備する車両はスズキ車がメインでしたが、ここ十数年はリース車やメンテナンスが増加し、その際はマツダ車を多く扱っていました。

商用車や軽自動車ではマツダ車も多かったので、同僚達と「ここはこんな感じなんだ」と違いについて話しながら作業していました。

●マツダ資格に挑戦していきたい

配属先店舗は三次店となります。三次は地元なので早く職場に馴染んでいければと思っています。

入社してからの目標は、年齢的なハードルはあるのですが、マツダ資格に挑戦したいと思っています。また、他社とは違う仕組みなどを勉強し、お客様に安心していただける、信頼していただける仕事をしていきたいと考えています。

(2024年7月22日入社)

●交通死亡事故を抑止するために

前職では広島県警に42年間勤め、主に交通警察官として交通安全推進の仕事に携わっていました。特に交通死亡事故を抑止することを最大の目標として活動していました。

広島県で交通事故死者数がピークだったのは昭和45年ですが、その後自動車の安全性の向上や道路環境の改善などもあり、様々な対策により事故件数は減少に転じ、令和3年には過去最少の死者数となりました。中でもドライバーの安全意識の向上は大きく、交通安全意識の普及や取り締まり活動との相乗効果で、自分も関わった中での大きな成果だったと思っています。

●第二の就職先として地元に貢献していきたい

マツダは県内大手の企業であり、小学生の頃に社会見学で自動車の製造ラインを見学した際、子供心に感動したことを覚えています。第二の就職先としてマツダ関連企業で働きたいと思い志望しました。今後の業務としては、お客様の様々な要望に対して適切な助力をしてまいりたいと思います。また社員の皆さん、活力をもって働けるよう更なる明るい職場環境を社員の皆さんと共に作っていきたいと思っています。

(2024年8月1日入社)

明るい職場環境を
作っていきたい！

久保田
康幸
さん

(株)広島マツダ出向
総務人事部労務資産グループ



YASUYUKI KUBOTA

MY COMMUNICATION

お客様に頼りにされる人間になりたい！

入社して宇品本店に配属され、今年で5年目を迎えた。

初めての成約は、たまたま接客したお客様が大学時代の先輩だったので話がはずみ、購入を決めていただいたものでした。その後は、ご家族も紹介していただき繋がりが広がり、喜びも大きかったです。

営業という仕事を通じて、様々な自分の課題に気付くことができました。人と話すことは好きなのですが、声が低くトーンも一定で強弱がないようで、不機嫌と思われるすることがよくありました。自分では分からなかったので、ちゃんと自覚して改善していきたいと考えています。

今後の目標は、「森川さんに任せたい」と言つていただけるようになること。車のことに限らず、プライベートのことも気さくに話していただけるような頼りがいのある存在になりたいと思っています。

2020年
4月1日入社
<営業職>



宇品本店販売グループ
森川 達也さん

もっと知識を身につけたい！

2020年
4月1日入社
<整備職>



庚午店サービスグループ
野坂 聰太さん

入社して庚午店に配属され、今年で5年目を迎ました。一時期、3ヶ月ほど大州本店での勤務も経験しました。

今まで一番思い出に残っているのは、2022年秋の社員旅行です。「沖縄本島3日間の旅」で全行程自由行動だったので、皆と色々考えながら楽しく過ごしました。3日間のうち2日が雨だったのは残念でしたが、それもまたいい思い出です。

庚午店のスタッフは幅広い年齢層ですが、壁がないので話しやすく、とても働きやすい環境です。課題に対しても皆でチームワーク良く取り組んでいます。

今後の目標は、難しい診断の技能を身につけること。診断では様々な車種に対して知識が必要となるため、まずは自分に足りない知識をもっと身につけていきたいと考えています。視野を広げて経験を重ね、やったことがない作業でもしっかりと取り組んでいけるように頑張ります！

車種別販売実績

2024年7月度

		売上 実績	前年 実績	前年比	登録 実績
乗用車	MAZDA2	46	43	107%	64
	CX-3	11	6	183	14
	CX-30	37	30	123	51
	MX-30	1	3	33	1
	MAZDA3	29	35	83	40
	MAZDA6	2	9	22	3
	ロードスター	24	3	800	39
	CX-5	32	37	86	42
	CX-60	18	39	46	24
	CX-8	—	24	—	—
乗用車計		200	229	87	278
商用車	ファミリアV	34	17	200	28
	ボンゴ／ブローニイ	6	20	30	6
	タイタン	8	1	800	7
商用車計		48	38	126	41
軽自動車計		158	178	89	134
他チャンネル		3	1	300	—
合計		409	446	92	453

店舗別実績（新車・保険）

2024年7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	65	68	105%	22	46	0	3	4	133%
庄原	8	5	63	3	2	0	3	3	100
三次	14	11	79	4	6	1	4	4	100
可部	25	15	60	7	8	0	9	3	33
祇園	31	22	71	15	7	0	7	3	43
西条	58	25	43	16	9	0	15	7	47
広	16	10	63	5	5	0	4	2	50
呉	16	10	63	4	6	0	5	1	20
海田	17	19	112	18	1	0	4	1	25
大州本店	70	58	83	44	13	1	16	10	63
宇品本店	64	51	80	30	20	1	18	8	44
庚午	27	13	48	6	7	0	7	2	29
五日市	23	10	43	5	5	0	8	6	75
石内山田	21	9	43	5	4	0	7	6	86
福山東	33	20	61	15	5	0	9	9	100
尾道山波	21	21	100	16	5	0	7	4	57
特約店	15	10	67	4	6	0	1	0	0
業売	—	—	—	—	—	—	1	0	0
合計	524	377	72	219	155	3	128	73	57
その他	—	32	—	29	3	0	4	3	75
総合計	524	409	78	248	158	3	132	76	58

店舗別実績（中古車・保険）

2024年7月度

整備

2024年7月度

(単位:千円)

売上実績

362,116

◎有償整備入庫台数	◎無償整備入庫台数
9,415台	3,134台
車検台数 1,504台	保証台数 1,263台
点検台数 3,955台	無償点検台数 545台
一般整備台数 3,598台	その他 1,326台
外装台数 358台	

区分	営業店	台数		保険新規契約		
		目標	実績	目標	実績	達成率
直売	大州ユーカー	38	25	8	8	100%
	カーセブン	9	8	2	4	200%
	宇品本店	9	12			
	三次	5	5			
	石内山田	4	4			
	西条	10	9			
	福山東	5	8			
	呉	3	4			
	尾道山波	4	5			
	庄原	1	3			
その他	庚午	5	3			
	五日市	4	2			
	祇園	4	1			
	可部	5	3			
	その他(本部)	-	-			
直売合計		106	92	10	12	120

区分	営業店	目標		実績	
		中古車業販	ダブル	その他	25
業売	その他	187	109	25	12
業売合計	212	121			
その他	仕切			17	11
	スクラップ				
	放				
	出				
その他合計	17	11			
総合計	335	224			

展示会結果報告

統一展示会

7月6日(土)・7日(日)

実績	
来場組数	209
A・B ホット	18
査定	71
試乗	69
成約	26

統一展示会

7月20日(土)・21日(日)

実績	
来場組数	281
A・B ホット	29
査定	94
試乗	79
成約	57

統一展示会

7月13日(土)・14日(日)・15日(月・祝)

実績	
来場組数	298
A・B ホット	36
査定	88
試乗	94
成約	52

統一展示会

7月27日(土)・28日(日)

実績	
来場組数	210
A・B ホット	20
査定	79
試乗	56
成約	32

ありがとうございました

見込客紹介

7/5 ▶ 8/1

7/5～8/1までの期間、見込客紹介による成約台数は**2**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 2台

高橋 芳彦（営業開拓部広島市内地区担当）新規

糸田 洋平（宇品本店サービスグループ）新規



商品改良した「MAZDA3」の予約受注を開始

お客さまが選択しやすくなるよう、機種体系を刷新



MAZDA3 FASTBACK 20S Touring



MAZDA3 SEDAN XD Retro Sports Edition

マツダ(株)は「MAZDA3」を商品改良し、全国のマツダ販売店を通じて8月1日(木)より予約受注を開始しました。販売開始は10月上旬を予定しています。

「MAZDA3」は2020年「ワールド・カー・デザイン・オブ・ザ・イヤー」を受賞するなど、デザインが好評なコンパクトカーです。また、「MAZDA3 FASTBACK」にはマニュアルトランスマッisionをラインアップしていることも特徴です。

今回の改良では、お客さまが選択しやすくなるように機種体系を刷新。より一層安全・安心・快適に運転を楽しんでいただけるように、コネクティッドサービスの提供機能を拡充し、室内の安全装備を強化しています。

「MAZDA CX-30」を商品改良し発売

コネクティッドサービスの提供機能を拡充し、室内の安全装備を強化



MAZDA CX-30 20S Retro Sports Edition



MAZDA CX-30 20S Touring

マツダ(株)はクロスオーバーSUV「MAZDA CX-30」を商品改良し、全国のマツダ販売店を通じて7月18日(木)より販売を開始しました。

「MAZDA CX-30」は、車高制限が1,550 mmの機械式立体駐車場に入る車高でありながら、機内持ち込みサイズのスーツケースが4つ収納可能な約430Lの荷室容量を確保しており、都市でも郊外でも対応できるユーティリティが好評のSUVです。

人の動き

(職制順・敬称略)

■入職

7月 22日付

妹尾 龍雄 三次店サービスグループ

■異動 ()内は旧所属

7月 1日付

平岡 良崇 呉店店長兼販売グループ課長
(吳店店長)

7月 6日付

奥村 拓道 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)総務人事部付)

7月 17日付

竹本 正男 (株)カーエース広島出向課長
(人材〔休職〕)

8月 1日付

紫垣 大樹 (株)カーエース広島出向
(おりづるタワー)

濱田 浩一 西条店サービスグループ
(海田店サービスグループ)

才崎 俊也 海田店サービスグループ
(西条店サービスグループ)

8月 20日付

西森 玉実 人材〔休職〕
(営業推進部車両業務グループ)

■退職

7月 14日付

胡子 照晃 海田店販売グループ

■契約社員の入職

8月 1日付

久保田 康幸 (株)広島マツダ出向
総務人事部労務資産グループ

■パート社員の入職

7月 8日付

舟木 唯花 おりづるタワー

7月 17日付

丸田 奈美 おりづるタワー

長尾 愛美 //

8月 1日付

岡 昭成 サービス部総括グループ
(正社員より切替)

●派遣社員(受入)

7月 17日付

稻本 竜也 広店サービスグループ車両回送係

8月 7日付

權軒 希海 祇園店事務係

8月 19日付

植田 貴恵 祇園店販売グループ

●派遣社員(終了)

7月 20日付

矢野 尚直 海田店サービスグループ車両回送係

7月 31日付

丸山 なな 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

塙本 洋二 可部店サービスグループ

平本 和洋 庚午店サービスグループ車両回送係

●家族逝去 ~お悔やみ申し上げます~

池口 和樹 車両再生部広島B Pセンター

2024.7.12 実父逝去



Continental Breakfast



厳島いろはでは、外国のお客様からのご要望にお応えして
7月1日より2階ラウンジ「蔵の間」にて
コンチネンタルブレックファーストの提供を開始いたしました。

[2F] 営業時間 6:30~10:30

*和食は従来通り1階レストランにて8:00~9:00開始

夏の彩り、四季の恵みを堪能する会席料理でおもてなし

◆ 夏季会席 ◆

日本のお客様には四季の素材を感じていただける
会席料理をご用意しました。



広島牛ロースト



冷やし鮑



甘鯛唐墨焼

◆ 選べる会席 ◆

外国のお客様にはアレルギーを気にせず選べる
会席料理をご用意しました。



和牛しゃぶしゃぶ



牡蠣小町蒸し焼き



オマール海老黄金焼

特別な時間を過ごすことができる「厳島いろは」。グループ社員の皆様には宿泊料金30%OFFの特典をご用意しています。
※ダイナミックプライシングのため、正確な金額はお申込みの際、宿へご確認ください。



厳島いろは

広島県廿日市市宮島町589番地4

Tel: 0829-44-0168

[Home page](#)

[Instagram](#)

