



◆ 第107期スタート ◆「おりづるタワー」事業を会社分割

◆ 第13回マツダサービス技術ユース大会 ◆ 愛でたい！おりづるタワー8周年記念イベント開催

◆ 2024広島マツダ/マツダオートザム ウォークアラウンドコンテスト開催



第107期スタート

第107期のスタートにあたり、10月4日(金) 午前9時30分より期初合同会議が開催されました。

106期総括

「名実ともに活力あふれる企業を目指す」

- ◆ 採算体質の変革（基盤収益（中古車／整備／保険他）でのカバー率70%以上へ）
 - ・実績 76.5%
- ◆ 社員への利益還元体制の確立
 - ・半期決算時還元には至らず、継続課題へ
 - ・人事制度見直しは108期へ
- ◆ SDGs や社会貢献活動への取組み
 - ・エコアクション21への取組み継続・強化は、局部的取組みに留まる
 - ・カーボンニュートラルへの取組みとして「zeroboard」への入力、LED化（2店舗）
 - ・社会貢献や広島活性化活動を通じた広島マツダファン作りは来期へ持ち越し
- ◆ 健康経営
 - ・衛生委員会活動の周知としてデスクネット上へ掲載
 - ・職場環境への配慮として猛暑対策の実施
- ◆ コンプライアンスの遵守徹底
 - ・内部統制の指摘事項は増加
 - ・全社員対象コンプライアンス&人権研修実施は順次開催中

107期取組み目標

- ・広島マツダファンを増やす！＜広島マツダシェアの拡大＞
- ・全てのお客様一人ひとりと向き合う～ビジネスの源泉はお客様～
- ・FY24（'24/4～'25/3）で登録台数6,000台以上、MC 部店区分 1 部店へ返り咲く！

107期取組み指針

- ◆ 採算体質の定着
 - ・基盤収益固定費カバー率の改善、目標80%以上へ
 - ・営業力強化により総収益の改善
 - ・全店舗新中併売化の定着
- ◆ コンプライアンス遵守
 - ・保険手続き精度の向上
 - ・内部統制の改善チェック機能を強化
 - ・成約時の下取り状況報告の徹底
 - ・サービス現場改善活動／新車検手順
- ◆ エンゲージメントの向上
 - ・人事制度／評価制度の108期10月改定
 - ・奨励策の見直し
- ◆ SDGs や社会貢献活動への取組み
 - ・エコアクション21&CO2排出量把握
 - ・日本車椅子ソフトボール協会への支援

続いて、各部門長から106期の総括と107期の取組みについて報告されました。



「おりづるタワー」事業を会社分割

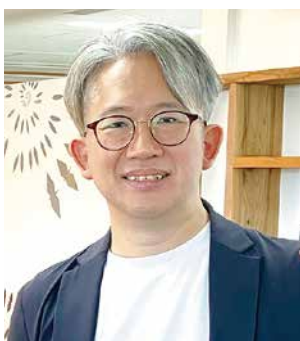
「おりづるタワー株式会社」として組織改編

(株)広島マツダは10月1日付で「おりづるタワー」事業を会社分割し、新たに「おりづるタワー株式会社」として当事業を担う組織改編を実施する運びとなりました。

おりづるタワーは、平和公園に隣接する複合観光施設として2016年にグランドオープン。展望台の運営のほか、物産館・飲食店の営業・商品開発、貸会議室・オフィスフロア提供を行っています。今後ますますの需要増が見込まれる観光業界の趨勢を背景に、より効率的かつ迅速に一層のサービスを拡充できる組織体制に移行していきます。

新会社は今後も引き続きヒロマツホールディングス(株)のグループ企業として「おりづるタワー」のさらなる発展を目指していきます。

「おりづるタワー株式会社」のスタートにあたり、大上社長にコメントをいただきました



おりづるタワー(株)
代表取締役社長兼COO
大上 進さん

●このたびの分社化の経緯や背景についてお聞かせください。

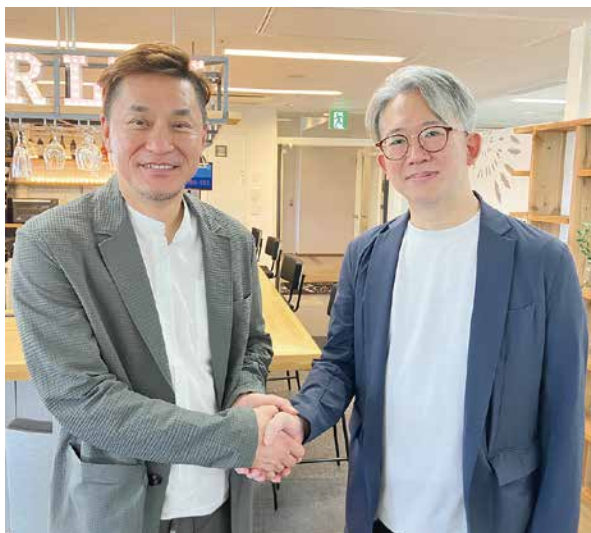
近年の観光・物販業界では、市場変化への迅速な対応が不可欠となっています。独立会社として運営することで、柔軟かつ迅速な意思決定が可能になり、市場変化への適応力が向上します。また、観光や物販は固有の専門知識を要する分野であり、特化した事業の会社となることで、専門性が強化されます。経営資源の最適配分や業績評価の明確化がされることで、市場特性に適した効率的経営が実現できると考えています。

●分社化によってどのような変化があるのでしょうか？

各事業が独自のブランドを確立し、お客様に価値を認識してもらうことを想定しています。新事業創出や革新的なビジネスモデルへの挑戦も加速させていきます。それらにより、多様なキャリアパスが用意でき、いろいろな経験を積みながら成長できる環境が整うと考えています。これらの変化が、おりづるタワーと広島活性化につながると確信しています。

●今後のおりづるタワーの展望をお聞かせください。

来年3月に広島城三の丸に商業施設がオープンします。当社も物販店舗を出店し、新しい観光の流れの創出と、新しい体験を提供します。また、5階会議室は最新のプレゼンテーションルームに生まれ変わり、商談や会食に最適な場となっています。さらに、平和への祈りを込めた折り鶴の循環システムを構築する「おりづるの再生」プロジェクトも始動しました。これらの取り組みを通して、広島の魅力を国内外に発信して、未来につながる地方創生を実現していきたいと考えています。



松田会長

大上社長

- 会社名：おりづるタワー(株)
- 所在地：広島県広島市中区大手町1丁目2番1号
- 代表者：代表取締役会長兼CEO 松田 哲也
代表取締役社長兼COO 大上 進
- 開始日：2024年10月1日
- 資本金：2400万

第13回マツダサービス技術ユース大会



広島マツダ代表2名が出場

西条店サービスグループ 鈴木 剛章さん

三次店サービスグループ 芦田 陸さん

第13回マツダサービス技術ユース本大会が9月11日（水）、マツダトレーニングセンター鯛尾にて開催されました。

ユース本大会は、入社3年未満の全国のサービス・エンジニアを対象とした個人競技です。今年度のユース競技大会対象者は、全国で617名、学科競技の一次予選、及び二次予選を勝ち抜いた18名がこの本大会の出場権を獲得しました。

当社からは、西条店サービスグループの鈴木剛章さん、三次店サービスグループの芦田陸さんの2名が出場しました。

大会当日の実技競技300点満点と、二次予選の学科100点満点の合計400点満点にて競われ、上位5名が表彰されます。

二次予選の学科は4位鈴木さん96点、13位芦田さん91点と高得点を獲得しました。

それでは、ユース本大会の競技について説明します。

実技競技は3つのセクションに分かれ、各セクション100点満点の合計300点、競技時間は各セクションともに設問確認の5分を含めた計25分となります。



開会式

第1セクション「一般知識」

車両全般に関する情報収集および確認能力に加え、基本的作業の実施やお客様からの質問に正確に回答できるかを審査する。

第2セクション「診断作業」

電装部品の正確な測定と工夫、良否判定の能力を審査する。

第3セクション「部品・システム点検」

身に付けた知識の応用、実践および日常業務の正確性を審査する。



総得点は鈴木さん、芦田さん共に291点。同点でしたが、実技競技の点数を多く獲得した芦田さんが8位、鈴木さんは次いで9位でした。

鈴木さんは、第1セッションでは平均点を獲得し、第2セッションでは100点満点を獲得。期待された第3セッションでしたが、計算ミスから得点を伸ばせませんでした。

芦田さんは、第1セッションは鈴木さんと同じく平均点を獲得し、続く第2セッションは90点を獲得しました。第3セッションでは、最後まで諦めない姿勢がひしひしと伝わってきました。

入賞を果たせなかった両名は悔しさが表情に表れておりました。それだけ本大会に向けて努力したという証だと思えます。

様々なトレーニングを行った事、また全国での本大会を経験した事で本人達は確実に進歩しました。今後は、店舗の主力として活躍され、自己研鑽を怠らず、後輩たちを牽引してくれる事と確信しております。更には近い将来、上位大会である技術大会に出場してくれる事と思えます。

サービス研修グループでは、この度のトレーニング内容と結果を踏まえ、本年度と同様に複数名の本大会出場、来年度は上位入賞を目指してまいります。

最後に、トレーニング期間中、また大会当日はYouTubeのLIVE配信より応援をいただき、誠にありがとうございました。

この場をお借りして御礼申し上げます。

サービス部サービス研修グループ 畑中 翔太

出場選手コメント

西条店サービスグループ 鈴木 剛章さん

ユース本大会へ向けての17日間のトレーニングでは、整備書の通りの手順、工具の使用方法などの基本的な作業から、普段店舗では実施する機会の少ない作業を行いました。本大会の1週間前からは本番形式にてトレーニングを行い、少しずつ成長している実感が湧きました。

不安と緊張で迎えたユース本大会当日、自分の鼓動がうるさく苦しい中で、セッション1とセッション2は手応えを感じました。しかし、セッション3では思うように進める事が出来ませんでした。全力でやり切りましたが、悔いが残る結果の敢闘賞となりました。この悔しさを忘れず日々業務に励み、未経験の作業にチャレンジしていきます。

いつかはサービス技術大会に出場してみたいです。また育成にも力を入れ、後輩をユース大会に出場させたいです。

三次店サービスグループ 芦田 陸さん

ユース本大会に出場する前に17日間のトレーニングをしていなければ、自分自身で答えを出す事や、基本に忠実に作業する事がこんなにも大切だと考えていなかったと思います。普段は1つの不具合に対してじっくり考える事が出来ていなかったのだと、改めて痛感しました。

トレーニング期間中はいつもと違う疲れを感じて、後半は少し苦労しましたが本当に良い経験が出来ました。

本番当日は、「こんなに緊張したのはいつぶりだろうか」と感じました。競技中は普段通り考える事が出来ず、各セッションで悔しい思いをしました。緊張した中で、考えながら作業する事や後悔をする事は普段体験できないので、会場で見た景色や気持ちを忘れません。入賞は果たせませんでした。617人中の上位18人に残ることができたことは、自分の自信にしたいと思っています。

応援してくださった皆様、トレーニングしてくださった和田課長、畑中さん、本当にありがとうございました。





愛でたい！ おりづるタワー8周年 記念イベント開催



おりづるタワーは、9月23日(月)でオープン8周年を迎えました。

9月14日(土)～23日(月)の期間、8周年を記念して全館で「めでたい!ひろしま」のイベントを開催しました。

周年を記念したオリジナルグッズが入ったカプセルトイや、期間限定のフォトブースが登場。その他、期間中は広島の地元企業・賀茂鶴酒造(株)による試飲販売会も行われました。8周年となる9月23日(月)当日には、ゆるキャラの「ちいたん☆」も登場し、フォトセッションを行うなどイベントを盛り上げました。

「愛でたい!ひろしまコレクション」8周年オリジナルグッズ



8周年オリジナル折り紙

SNSで人気のコツメカワウソの妖精「ちいたん☆」が登場



「愛でたい!ひろしまコレクション」
缶バッジが入ったカプセルトイ



秋葉原観光推進協会公式キャラクター「ちいたん☆」



フォトブースと巨大しゃもじ



展望台や館内をお散歩しながら「ちいたん☆」がフォトセッションを開催



2024 広島マツダ／マツダオートザム ウォークアラウンドコンテスト開催

大州本店が第1位、中四国大会出場決定

9月25日(水)～26日(木)の2日間にわたり、大州本店でWAC(ウォークアラウンドコンテスト)社内大会が開催されました。

この大会は、マツダ㈱が主催する「営業の接客スキル向上」を目的とした、全国のマツダ販売会社が競い合うコンテスト。「お客様からの質問に適切にお答えする」「口には出さない要望を聞き出す」などの技術力を測るため、コンテスト用に用意されたお客様情報をもとに各チームがロールプレイングで競います。

今回は営業担当だけではなく店長も審査対象となり、「店長と営業担当の相談パート」、「営業担当とお客様の提案パート」に分かれて審査されました。

競技の結果、第1位には大州本店が選ばれました。おめでとうございます！



全21チームが出場したロープレ競技では、さまざまな話法が披露されました



足立さんコメント

優勝できてとても嬉しいです！
お客様のライフスタイルに寄り添った提案など、先輩方と何度も試行錯誤して練り直して今回の発表ができました。ありがとうございます。

中四国大会では、代表として恥ずかしくないように、良い結果を残せるようにしっかりと準備して頑張ります！

茶谷店長コメント

足立君の頑張りで優勝することができました。今回は店長も審査対象だったため、自分のせいで負けることのないように、それだけは一番気を付けました。

中四国大会はレベルがかなり高いと思うので、店舗全体で足立君を支えて優勝できるように頑張ります。強い大州本店を作っていきます！



第1位

大州本店

茶谷店長／足立さん



第2位

宇品本店

渡邊店長／大下さん



第3位

福山東店

松長店長／畑さん

10月24日(木)の地区大会の様子は次号以降で掲載予定です

第6回タウ・パラリンアートコンテスト 「ヒロマツホールディングス・広島マツダ賞」表彰式

9月12日(木)、第6回タウ・パラリンアートコンテスト「ヒロマツホールディングス・広島マツダ賞」表彰式が西条店にて開催されました。

「一般社団法人 障がい者自立推進機構」が運営するパラリンアート事業は、“障がい者がアートで夢を叶える世界をつくる”という理念のもと、国や自治体の援助に依存せず、アートを通じて民間企業・個人の継続協力で障がい者支援を継続できる取り組みを行っています。

タウ・パラリンアートコンテストは、損害車のリユース事業を展開する(株)タウ(本社：埼玉県さいたま市)が主催し、障がい者の方々が活躍できる場を提供したいという想いから2019年より開催しているものです。

今年は「クルマとかなえる世界」をテーマに、ヒロマツホールディングス(株)の協賛で「ヒロマツホールディングス・広島マツダ賞」を設定。西条店で開催された表彰式では、山根社長から受賞者の江森祥晃さんに表彰状が授与されました。



ヒロマツホールディングス・広島マツダ賞「亡き母の愛車」



(株)広島マツダ 山根社長コメント

数々の応募作品の中で、江森さんの絵だけが内装を詳細に描かれていることに目が留まりました。さらに家族との大切な時間の1ページとして描かれたという感性に感銘を受けました。今回広島県内で初めてとなる協賛企業賞を開催できたことが喜ばしく、今後も地域の皆さんに広く認知される活動にしていきたいと思います。



(株)タウ 取締役専務 山元様コメント

広島県を代表する広島マツダ様に本活動をご理解・ご支援いただき、とても嬉しく感じております。江森さんの絵から、クルマは人生と共に時を刻む存在としてあることが伝わってまいりました。今後も、広島マツダ様をはじめ取引先様とともに、アーティストの皆様が伸び伸びと活動できる社会の実現を目指してまいります。



受賞者 江森祥晃さんコメント

初めて応募したコンテストだったので、受賞は難しいと思っていました。私が子どもの頃、亡き母が若くて元気だった時に乗っていたクルマを描きました。母と一緒にドライブに行ったり、父を助手席に乗せて姉を迎えに行ったりと楽しい思い出が残っています。亡き母の愛車を描いた作品で受賞できて、とても嬉しいです。

車椅子利用者への配慮を学ぶ

第2回ボランティア研修開催

9月23日(月)、スポーツ交流センターおりづる(東広島市西条町)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。7月に広島市で開催された第1回ボランティア研修に続いて行われ、当社からもスタッフが参加しました。

研修では講師の指導のもと、生活用車椅子と競技用車椅子との違いや競技用車椅子の種類、車椅子ソフトボールのルールについて学びました。続いて説明を受けながら車椅子ソフトボールを体験し、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。



車椅子ソフトボールのルールを学び、実際に体験することで理解を深めました



さまざまな体験を通じて、学びの多いボランティア研修となりました

WHILL 新型モデル「WHILL Model R」発売

2024
9.3

カーエース広島

9月3日(火)、次世代型電動モビリティ WHILL (ウィル) の新型モデル「WHILL Model R」が発売されました。WHILL は電動車椅子の概念を超える、車でもバイクでも自転車でもない新たな近距離用の乗り物「パーソナルモビリティ」です。免許は不要。歩道での走行も可能です。

「すべての人の移動を楽しくスマートにする」というミッションのもと、車椅子ユーザーだけでなく、歩くのがつらい方への移動を快適にします。操作1つで前進・後退ができ、最高速度は人が歩くスピードと同じ時速6kmです。

新型モデル「WHILL Model R」は、従来モデル「Model S」の優れた機能もさることながら、さらにスマートな移動ができるように改良されています。



従来モデルと比べると...

10kg も軽量に！

分解可能！

車のトランクへの積み下ろしが楽に！

バッテリーの脱着が可能！

バッテリーのみ取り外して
室内での充電が可能に！

小回りしやすい設計！

従来よりも50cm も短い
回転半径！

詳細はカーエースチャンネルをご覧ください

YouTube



移動に十分な機能が備わっているながら操作はシンプルで、なおかつコンパクト。悪路や段差、溝なども気にせず外出することを可能にします。また、「車椅子に乗っている人」として見られることへの心理的なバリアもデザインとテクノロジーの力で打開します。

WHILL は全部で4種類。
用途や自宅の環境にあった種類を選べます。



Model R



Model S



Model C2



Model F

グループ社員の皆様は社員割引で本体・オプションともに5%OFFで購入することができます！

お問い合わせ先 TEL. 082-252-1070



株式会社 カーエース広島

〒734-0001 広島市南区出汐2丁目3-2
営業時間：10:00-18:00 (火曜日定休)

スキルを活かして 貢献したい！

ヒロマツホールディングス(株)
総合企画室広報秘書グループ
細谷 直広さん



NAOHIRO HOSOTANI

●動画映像制作のスキルを役立てていきたい

前職は東京でYouTubeやTikTokなどSNS関係の動画映像制作に携わり、企画から編集までの運営を行っていました。それ以前に新卒で入社したのはテレビ局の制作会社で、番組ADとしてロケ準備や出演者と一緒に活動するなど色々な経験をさせていただきました。

映像制作の仕事をしていく中で、地元広島で自分の持っているスキルを発揮していきたいと思い転職に至りました。

●広島を魅力発信し、貢献できるように

広島は魅力がたくさんあり、私もまだ気付いていない魅力や発見できていない部分がたくさんあります。これから色々なことを発見しながら、今まで培ってきた映像の分野の知識で魅力を発信していくことができればと思っています。

今後の目標は、まずは自分に任せていただいた仕事を全うして、しっかりこなしていくこと。さらに様々な可能性を広げながら貢献できるように、探求心をもって取り組んでいきたいと思っています。

(2024年10月7日入社)

●新しい可能性にチャレンジ！

前職は、総務経理のいわゆるバックオフィスの管理職として業務を行っていました。直近では介護福祉、その前は不動産開発・建設の経理などに携わりました。「新しい可能性にチャレンジしたい」と転職を考えていた際に、ヒロマツホールディングスのアクティブで未来志向な経営方針に惹かれ、自分もそこに身を置き挑戦していきたいと思い応募に至りました。

●広島をワクワクさせる企画に携わりたい！

職場の雰囲気はとても明るく、朝挨拶をすると皆さん笑顔で迎え入れてくださり嬉しいです。ここで頑張っていきたいと改めて思いました。

今後の目標は、今与えられた仕事を着実にこなし、周囲の皆さんから信頼される存在になること。これから進められていく様々なプロジェクトの中で、広島をワクワクさせるような企画づくりにも参加してみたいと考えています。会社がより発展していくために尽力し、貢献できるように頑張ります。

(2024年10月10日入社)

皆さんから 信頼されるように！

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
八木 健士さん



KENJI YAGI

車種別販売実績

2024年9月度

		売上 実績	前年 実績	前年比	登録 実績
乗 用 車	MAZDA2	79	51	155%	80
	C X - 3	12	18	67	12
	C X - 30	53	5	1060	68
	M X - 30	2	0	—	2
	MAZDA3	36	36	100	40
	MAZDA6	0	14	0	1
	ロードスター	22	2	1100	32
	C X - 5	75	51	147	98
	C X - 60	10	21	48	14
	C X - 80	39	—	—	46
	C X - 8	—	39	—	—
乗 用 車 計		328	237	138	393
商 用 車	ファミリアV	25	14	179	18
	ボンゴ／ ブローニィ	14	12	117	14
	タイタン	8	1	800	5
商 用 車 計		47	27	174	37
軽自動車計		230	243	95	221
他チャンネル		4	1	400	—
合 計		609	508	120	651

店舗別実績（新車・保険）

2024年9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	63	70	111%	28	42	0	3	0	0%
庄 原	9	8	89	5	3	0	3	13	433
三 次	16	24	150	11	12	1	5	8	160
可 部	27	25	93	16	9	0	10	2	20
祇 園	34	36	106	23	13	0	9	5	56
西 条	63	38	60	22	16	0	16	16	100
広	18	25	139	11	14	0	6	2	33
呉	18	14	78	5	9	0	5	1	20
海 田	19	19	100	13	6	0	6	2	33
大州本店	77	91	118	65	26	0	17	17	100
宇品本店	71	76	107	48	25	3	18	20	111
庚 午	31	27	87	16	11	0	7	6	86
五日市	26	26	100	11	15	0	9	9	100
石内山田	24	21	88	14	7	0	8	12	150
福 山 東	35	41	117	33	8	0	10	17	170
尾道山波	22	25	114	18	7	0	6	2	33
特 約 店	17	8	47	6	2	0	1	1	100
業 売	—	—	—	—	—	—	1	0	0
合 計	570	574	101	345	225	4	140	133	95
そ の 他	—	35	—	34	1	0	5	0	0
総 合 計	570	609	107	379	226	4	145	133	92

店舗別実績（中古車・保険）

2024年9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	49	35	7	5	71%	業 売	中古車業販 グループ	254	116
	カーセブン	17	11	3	3	100		そ の 他	30	17
	宇品本店	14	12					業 売 合 計	284	133
	三 次	10	3				そ の 他	仕 切		
	石内山田	4	5					スクラップ	22	20
	西 条	13	4					放 出		
	福 山 東	8	5					そ の 他		
	呉	5	2				その他合計		22	20
	尾道山波	5	4				総 合 計		452	242
	庄 原	1	0							
	庚 午	5	0							
	五日市	4	2							
	祇 園	4	3							
	可 部	5	0							
	広	2	3							
	その他(本部)	—	—							
直 売 合 計		146	89	10	8	80				

整 備

2024年9月度
(単位：千円)

売 上 実 績
415,279

◎有償整備入庫台数		◎無償整備入庫台数	
11,004 台		3,376 台	
車検台数	1,815 台	保証台数	1,107 台
点検台数	4,918 台	無償点検台数	712 台
一般整備台数	3,850 台	その他	1,557 台
外装台数	421 台		

展示会結果報告

決算フェア

9月7日(土)・8日(日)

	実 績
来 場 組 数	327
A・B ホット	37
査 定	138
試 乗	102
成 約	109

決算フェア

9月14日(土)・15日(日)・16日(月・祝)

	実 績
来 場 組 数	364
A・B ホット	34
査 定	112
試 乗	94
成 約	67

決算フェア

9月21日(土)・22日(日)・23日(月・祝)

	実 績
来 場 組 数	319
A・B ホット	33
査 定	105
試 乗	88
成 約	78

統一展示会

9月28日(土)・29日(日)

	実 績
来 場 組 数	193
A・B ホット	18
査 定	71
試 乗	54
成 約	30

ありがとうございました

見込客紹介

9/7 ▶ 10/4

9/7～10/4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

石津 佳汰(可部店サービスグループ)新規

中田 達也(祇園店サービスグループ)新規



1985(昭和60)年4月に入社後、整備職として可部に配属。その後、舟入、庚午、ボルボ、祇園、HM-R、総括などを経て、今年3月よりカーエース広島に出向となりました。

「これまでサービス、販売、レースと様々な拠点で働いてきました。一番長かったのは可部営業所でしたが、すべての配属先で楽しい思い出がたくさんあります。長くサービス畑だったのですが、45歳くらいの時に販売に配属され、販売は全く分からない状態で苦勞しました。今では懐かしい思い出です。

今までで特に印象に残っているのは、可部営業所時代に同期三人で出場したサービス技術大会です。我儘な性格の私ですが先輩たちも優しく、サービス技術大会出場をきっかけに管理職の方とも話す機会が増えるなど、本当にいい人達に恵まれ可愛がっていただきました。色々な部署を転々として、良い経験も悪い経験も失敗も積み重ねてきましたが、人生80年～100年といわれる時代、これまでの約40年間の経験は会社を離れた人生でも役に立っし、現役を退いてからもきっと人生を豊かにしてくれると思います。皆さんも一歩踏み出してみてください。」

勤続年数39年。今後も引き続き勤務されます。中村さんの今後ますますのご活躍をお祈りします。



中村 岳さん
カーエース広島出向
(10月1日付)

人の動き (職制順・敬称略)

■昇進 ()内は旧所属

10月1日付

三浦 文雄 尾道山波店店長兼販売グループ課長
(大州本店法人営業グループ)

■入職

10月7日付

細谷 直広 ヒロマツホールディングス(株)
総合企画室広報秘書グループ

10月10日付

八木 健士 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

10月1日付

猪野 俊也 営業開拓部法人支援グループ課長
(営業開拓部広島市内地区担当課長)

佐村 尚是 サービス部総括グループ課長兼 HM-R 課長
(サービス部総括グループ課長)

兒玉 健治郎 ヒロマツホールディングス(株)
総合企画室広報秘書グループマネージャー兼
おりづるタワー(株)監査役
(ヒロマツホールディングス(株)
総合企画室広報秘書グループマネージャー)

村上 健二 宇品本店サービスグループマネージャー
(可部店サービスグループマネージャー)

和田 哲也 尾道山波店サービスグループマネージャー
(サービス部総括グループHM-Rマネージャー)

丸子 研二 サービス部BAC担当(宇品本店サービスグループ)

佐々木 亮平 可部店サービスグループ(三次店サービスグループ)

権現 弘毅 可部店サービスグループ(西条店サービスグループ)

渡川 亮 西条店サービスグループ(大州本店サービスグループ)

西田 直矢 大州本店法人営業グループ(五日市店販売グループ)

平賀 優真 大州本店サービスグループ(宇品本店サービスグループ)

福岡 卓也 宇品本店サービスグループ(庚午店サービスグループ)

小倉 和誠 庚午店サービスグループ(可部店サービスグループ)

高垣 健次郎 角モータース(株)出向 [角モータース(株)出向課長]
(尾道山波店店長兼販売グループ課長)

角本 英夫 マツダオートリース(株)出向(祇園店サービスグループ)

■グループ内転籍

※ヒロマツホールディングス(株)へグループ内転籍

10月1日付

大上 進 おりづるタワー(株)出向
代表取締役社長兼COO

常廣 尚志 おりづるタワー(株)出向
執行役員

松本 冠 //

小山 真弓 //

金谷 吏紗 //

大黒 淳子 //

足利 恭子 //

岩澤 なるみ おりづるタワー(株)出向

長岡 優 //

中本 真帆 //

黒川 さゆり //

青木 久美 //

西村 美緒 //

松本 彩 //

岡崎 友紀 //

太田 ひとみ //

大森 秋穂 //

ガーゾン 瑞季 //

梶 並佑妃 //

坂田 空夜奏 //

林 亮佑 (株)握手カフェ出向

高畑 大海 //

※おりづるタワー(株)へグループ内転籍

下井田 友佳 おりづるタワー(株)

戸村 さくら //

桐田 里穂 //

竹田 裕美 //

吉岡 まさ美 //

蒲原 令子 //

土居 珠美 //

寺田 史帆 //

岩本 直美 //

竹内 真紀 //

信木 治美 //

宮廻 真規子 //

カー ケビン //

滝本 かおり	おりづるタワー(株)
大田 遙	〃
安野 知子	〃
松村 恵子	〃
込山 久美	〃
藤本 由依	〃
末岡 雅	〃
キム ゴン	〃
北原 麻美	〃
宮本 直幸	〃
横山 沙織	〃
佐川 羽咲	〃
上岡 彩香	〃
村上 茜音	〃
田上 あさみ	〃
楠本 結菜	〃
福井 巧弥	〃
奥原 果乃	〃
田林 里沙	〃
片山 夏実	〃
上田 なな	〃
森山 美宣	〃
西村 陽々樹	〃
上村 晴	〃
山内 恵里	〃
吉永 龍祐	〃
泉 彩香	〃
大津 綾菜	〃
山口 理沙	〃
石橋 菜津美	〃
佐々木 千秋	〃
山本 由美子	〃
石原 信乃華	〃
佐々井 晴菜	〃
元川 奈美	〃
今井 英恵	〃
竹田 伊吹	〃
和手 恵	〃
大森 恵実	〃
舟木 唯花	〃
仁田原 睦美	〃
神窪 由香	〃
荒木 仁美	〃

※ヒロマツホールディングス(株)へグループ内転籍

本木 穰二	ヒロマツホールディングス(株) (株)住之江旅館出向
持田 佳	ヒロマツホールディングス(株) Pueomao, Inc. (興平寿司) 出向
宮崎 伸啓	〃
仲川 武行	〃
鎌田 貴嵩	〃

■退職

9月22日付

山根 渉 (株)カーエース広島出向

9月25日付

小山 真輝 尾道山波店サービスグループ

●再雇用(入職)

10月2日付

中村 岳 (株)カーエース広島出向マネージャー

■契約社員の退職

9月30日付

平川 千愛蓮 大州本店販売グループ

■パート社員の退職

9月30日付

ブランコ ピエロ おりづるタワー

渡邊 成美 〃

大内 由紀子 〃

長尾 愛美 〃

●派遣社員(受入)

9月12日付

森政 七海 大州本店販売グループ

9月18日付

川口 心愛 呉店サービスグループ

松本 伸子 大州本店事務係

9月19日付

大和 久俊之 庚午店サービスグループ車両回送係

9月23日付

倉橋 千恵 大州本店事務係

10月2日付

多々良 なな 祇園店事務係

松浦 智 庚午店サービスグループ車両回送係

10月4日付

梶山 誠治 尾道山波店サービスグループ車両回送係

●派遣社員(終了)

9月3日付

ティエウ タインビン 石内山田店サービスグループ

グエン タインフン 呉店サービスグループ

9月5日付

平賀 絢子 可部店販売グループ

9月26日付

矢野 亮 可部店サービスグループ車両回送係

9月30日付

白井 睦美 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

田原 美帆 大州本店事務係

福永 翔子 〃

国寄 鮎美 〃

桑田 敏光 尾道山波店サービスグループ車両回送係

權軒 希海 祇園店事務係

TOPICS
01

2024 JEWELRY COLLECTION

11.8 fri - 11.10 sun



今年もおりづるタワーにて「Jewelry Collection」を開催いたします。
全国から200点以上の豊富なジュエリーを、一堂にご覧いただける貴重な機会となっております。
詳細は各店 Instagram や公式HPにてお知らせいたします。



TOPICS
02

THE OUTLETS HIROSHIMA POP UP STORE

11.15 fri - 12.5 thu



THE OUTLET HIROSHIMA
にて、11月15日から12月5日までの期間限定で、POPUPを開催いたします。
全品 70% off ~ 80% off の大変お得なアウトレットセールとなっております。
さらに先着限定のスペシャルアイテムも販売する予定です。
詳しい内容は公式HPにてご確認ください。

TOPICS
03

AW NEW ARRIVALS



model: 真部理子
(Japanese Beauty)

2024AW Collection も立ち上がり、「MAISON KITSUNE」や「beautiful people」などオンラインストアでも新商品が続々入荷中！
今すぐ着れる薄手のアイテムから、真冬にも活躍してくれそうなアウターまで豊富なラインナップが勢揃い。
ぜひTHE STAGE オンラインストアをチェックしてみてください。

INFORMATION

LINE お友達 1500人突破記念クーポン!



ONLINE STORE および
ステージグループ全店でご利用いただける
500円クーポンをプレゼント!
※2024年12月末までご利用可能です。
※社員証ご提示 5% OFF との併用可能です。

ヒロマツ
ホールディングス
グループの皆さんは
社員証ご提示で
5% OFF

公式サイト



BLOG



ザ・ステージ

検索