

wa

2025 February
2
No.767

HAPPYHAPPY SPECHIGHER



広島マツダ優秀特約店表彰式

- Topics 1 HM RACERS感謝祭2024 @TSタカタサーキット 走行会イベント開催！
- Topics 2 サンフレッ彻広島レジェンドマッチ2024で車両展示イベントを実施！
- Topics 3 「店長マネジメント研修」を実施！



HIROMAZ HD
ヒロマツホールディングス

1月30日(木)@リーガロイヤルホテル広島

2024年 広島マツダ優秀特約店表彰式

2024年広島マツダ 優秀特



1月30日(木)、リーガロイヤルホテル広島にて「広島マツダ優秀特約店表彰式」と新年懇親会が開催されました。この表彰式は、広島マツダの特約店の中で、年間販売台数において特に優れた成績を収めた特約店を称えるものです。

式典は松田会長の熱い挨拶からスタートし、続いて広島マツダの新役員が紹介されました。新たな顔ぶれに、前向きな期待感が漂います。その後の表彰式では、新車販売銅賞を受賞した三次マツダモータース(株)をはじめとする優秀特約店に山根社長から表彰状が手渡され、優秀特約店の努力と成果がしっかりと称賛されました。

式典の後は新年懇親会。各特約店を新たに担当する広島マツダの店長たちも加わり、参加者は和やかな雰囲気の中で親交を深め、また大盛況の抽選会ではじける笑顔が見られました。広島マツダ、各特約店それぞれが、2025年のさらなる発展を誓い合う場となりました。



松田会長挨拶



懇親会では会話もはずみ、和やかに歓談



広島マツダ新役員の紹介・挨拶



広島マツダ特約店担当店長の紹介・挨拶



藏本社長より締めの挨拶

新車販売銅賞 1社(年間販売台数40台以上)

三次マツダモータース(株) 販売台数40台

新車販売功労賞 1社(年間販売台数20台以上)

(株)ツモリオート 販売台数25台

新車販売敢闘賞 2社(年間販売台数10台以上)

高見自動車工業(有) 販売台数14台

(株)ニシモト 販売台数10台

新車販売前年度記録更新賞 1社

(年間販売台数20台以上で、前年度実績を更新)

三次マツダモータース(株) 販売台数29台→40台

販売台数 1台～8台 13社

(有)桑本兄弟自動車商会

(株)藤井モータース

(有)西林モータース

(株)フジカワモータース

(有)ヤマナカ

(有)安田自動車整備工場

(株)江田島オート

(有)さこだモータース

(株)テンジンモータース

(有)広美モータース

(有)廿日市モータース

(株)熊野オート

(有)安芸モータース



新車販売敢闘賞



新車販売功労賞

毎年恒例お楽しみ抽選会も！

厳島いろはペア宿泊券、カープオーブン戦・サンフレッチェ・ドラゴンフライズ観戦チケット、お好み焼きみっちゃんお食事券、瀬戸内との子やのセット、おりづるタワーのおすすめセットなどをご用意。笑顔あふれる時間に。



お役立ちの姿勢でヒロマツHDファンを増やす活動を！

※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！

107期 CS取り組みテーマ

庄原店	クリーン & ハッピー
三次店	三次店家族化計画～よう来たね～
可部店	破 -Breaking the habit-
祇園店	toi toi toi
西条店	Saijo 5E Policy
広店	結果につながるCS
吳店	また来てもらえる店舗になるための土台作り
海田店	SHIN KAITA～改善は無限大、常に進化する店舗へ～
大州本店	Change Up～来店型店舗へ～
宇品本店	Re:Birth
庚午店	KO-5刀流「庚午店のベストCSへ」
五日市店	spiral ⇒ speed up!!
石内山田店	We are CAST!! Creating EXCELLENCE
福山東店	昨日を捨てよ!
尾道山波店	全顧客の繋がり「0」から「1」へ
カーセブン広島大州店	「傾聴」・感性マーケティング
大州ユーカーランド	「Overcome」克服する。打ち勝つ乗り切る。
営業開拓部	みんな幸せ
営業推進部	進撃の営推～最幸を提供するチームに～
中古車部	もっとひらかれた中古車部～中古車から「次もヒロマツ」～
車両再生部	品質と効率で、顧客満足を支える
サービス部	店舗を支えるサービス部へ
法人営業グループ	新期発天(心機一転)
おりづるタワー	未来に繋げる、まごころのおもてなし
握手カフェ	ファンは宝物～e.p.1 来店動機の創出～
総合企画部	誰もが知ってるヒロマツHDへ!
総務人事部	ヒト・モノ・カネ・ヒト
経理財務部	グループコネクト
ヒロマツリース	時代に合わせ変化し続けるリース会社
カーエース広島	選ばれ続ける
エムジーカーズ千代田	「明るく、楽しく、smartに!!」
角モータース	顧客とのつながり強化
P.T.I.	更なる躍進(Evolution III) サブテーマ 繋がりの好循環
MAHO	Beyond Limits
プローダ	進化する提案力で、新たな未来をひらく
ザ・ステージ	SECOND IMPACT～未知の扉～
ディジフュージョンジャパン	Plan a fusion for future.
広島自動車ガラス	ー 新章突入 行動力 -
三次マツダモータース	プロアクティブ
ジャパニーズビューティ	チームの力で顧客満足
広島CONNECTION	Step the challenge
アドバンスト・AI	お客様1stでWINWINWIN
いろはに	唯一無二のサービス
瀬戸内との子や	体にやさしい、心においしい
エムジー建設	Action～お客様との繋がり強化のため行動に～
ISE広島育ち	挑戦ー新たなファンの獲得ー
ビー・エー・シー	全国展開へ、他社との協業
ラ・ルーカス	Foreign Policy
広島かきドットコム	金のカキ・銀のカキを全国へ
Pueomao.inc	「Go for it! Hit the sales target!」～顧客視点のサービスで売上げ増～

入社まで2か月を切りました！



2025年入社だから、
2と5のポーズでお願いします!!

第3回

内定者研修

2月1日(土)、2025年度入社の内定者41名が参加し、幟町本社にて「第3回内定者研修」が行われました。

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た後、8グループ編成(営業4、整備職2、事務1、接客販売1)でのグループワーク。CS研修グループの今田課長、宅見マネージャー、サービス革新グループの畠中課長と大島さん、人事グループの栗原課長、おりづるタワーの金谷執行役員も参加し、職種ごとのテーマで活発な論議を交わし共有・発表しました。

栗原課長からの「入社式に元気で会いましょう!」ということばで研修は終了。その後懇親会が開催され、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
ついての業務連絡。

グループワークでは、
約30分にわたり
意見を出しあいました。

まとめた意見を、
グループの
リーダーが発表。





HM RACERS感謝祭2024 @TSタカタサーキット 走行会イベント開催!

2024年12月3日(火)、HM RACERS感謝祭がTSタカタサーキットで開催されました。2021年以来、久々の開催となった今回のイベントは、日頃よりHM RACERSの活動を応援してくださる皆さんへの感謝の気持ちを込めて企画されました。参加対象者は、ヒロマツホールディングスの社員(契約社員や派遣社員、そのご家族を含む)、レース活動でお世話になっている協賛企業、そして2025年度内定者の学生たちです。前回より約1.5倍の規模で、約80名が参加。走行会には約20台の車両がエントリーしました。

藤井取締役の挨拶で開会式がスタート。続いてドライバー紹介や特別ゲストである谷口選手から「サーキットで楽しむコツ」をお話しいただき、会場の空気は徐々にヒートアップ。D1選手である岩井選手がRX-7(FC)で迫

力のデモランを披露し、間近で見る迫力あるドリフトに歓声が上がりました。



走行会

参加者のマイカーでの走行会では、サーキット未経験者向けにパレードランを実施。初心者クラスと経験者クラスに分かれ、それぞれのペースでサーキット走行を楽しみました。また、プロドライバーによるアドバイスやマイカー運転体験を通じて、交流が深まりました。

同乗走行



HM RACERSが所有している、MX-5 CUPカー、S耐デミオ、マツ耐ロードスター、MAZDA3デモカーの4台をプロドライバーに運転してもらい、同乗走行を体験してもらいました。レースカーはもちろん、デモカーでもプロドライバーのドライビングテクニックは異次元で、乗った方は皆さん「すごい！」の一言でした。



昼食には「みっちゃん総本店」のお好み焼きや、2台のキッチンカーからも、クレープ、からあげ、ポテトを無償で提供していただき、皆さんに大変喜んでいただきました！

ロードスター最速決定戦

プロドライバーがマツ耐ロードスターでタイムアタックに挑む大会も実施。来場者の順位予想は、1位 / 谷口選手、2位 / 佐々木選手、3位 / 吉田選手、4位 / 岩井選手。走行は予想順位の逆順でスタートしました。

最初に走行した岩井選手は、コースと車両への熟知を活かし好タイムを記録し優勝。吉田選手が懸命に挑むも岩井選手に届かず、佐々木選手はシフトミスでとても悔しい結果に。最後に走行した谷口選手はわずかな差で2位となりました。



じゃんけん大会

豪華な景品が揃ったじゃんけん大会では、協賛企業やヒロマツホールディングス各社から提供された景品が数多く用意され、全員が景品を持ち帰ることができる大盛り上がりの締めくくりとなりました。



この走行会を通じて、参加者同士の絆を深めることができました。事前準備から当日の運営、片付けまで協力してくださったサービス部や営業企画グループの皆さん、広島マツダ労働組合、イベントを盛り上げてくださったドライバー、レースクイーン、そしてご協賛いただいた企業の皆さんに心より感謝いたします。



サンフレッヂュ広島レジェンドマッチ2024で車両展示イベントを実施！

2024年12月21日(土)、エディオンピースウイング広島にて開催された『サンフレッヂュ広島レジェンドマッチ2024』にて、広島マツダはアンフィニ広島と共同で車両展示イベントを行いました。

この特別な日に、広島マツダからは「ROADSTER」と「CX-80」、アンフィニ広島からは「CX-60」と「CX-80」の合計4台を展示。

広島マツダからは、祇園店の佐藤さん、康午店の吉光さん、宇品本店の安田さんの3名の営業スタッフが参加し、車両の特徴や魅力についてご案内いたしました。

展示エリアには、たくさんのサンフレッヂュ広島のファン・サポーターの方々に足を運んでいただき、車両をじっくりみて、触れて頂くとともに、スタッフとの交流を通じて車の魅力をたっぷりお伝えする機会となりました。





管理職としての役割とマネジメントの基本を理解する 「店長マネジメント研修」を実施！

1月30日(木)、西蟹屋のひろぎんキャリア共創センターにて、「広島マツダ 店長マネジメント研修」が実施されました。この研修は全3回にわたって行われ、2回目以降は3月12日と4月14日に開催される予定です。

初日の研修には各店舗より18名の店長が集結。和田取締役から、磨き上げられた研修内容に期待を寄せる「挨拶の言葉」があり、第1回のプログラムが開始されました。本研修のネライは各店長が管理職としての役割を認識し、目標達成や部下育成における課題を明確に把握すること、その上でマネジメント能力を身につけることになります。

会場内の参加者は4グループに分かれ、“ワイガヤ議論形式”で各店舗の情報を共有。店長どうしで客観的にアドバイスできることはもちろん、同じ店長だから共感し合える課題もあり、議論は白熱！その後のグループ発表では意外な気づきもあり、今後に活かしたいヒントが数多く得られたようです。



■講師紹介

ディレクターズ株式会社
代表取締役

やすはる
井上 安立氏



JR西日本にて、海外事業、旅行事業の再編プロジェクトに従事。その後、経営コンサルティング会社の設立に参加し、幅広いプロジェクトでの実績を積む。現在は世代交代コンサルタントとして、200社以上の円滑な世代交代、次世代幹部体制の構築を支援。日本能率協会マネジメントセンター(JMAM)パートナーコンサルタント。

情報共有の仕方で
よい工夫はないかな？

DATA

車種別販売実績

		2025年1月度			
		売上実績	前年実績	前年比	登録実績
乗用車	MAZDA2	77	64	120%	63
	CX-3	13	17	76%	13
	CX-30	20	26	77%	30
	MX-30	2	5	40%	2
	MAZDA3	28	22	127%	35
	MAZDA6	-	12	-	-
	ロードスター	11	14	79%	13
	CX-5	45	20	225%	63
	CX-60	6	10	60%	6
	CX-8	-	14	-	-
乗用車計		235	204	115%	268
商用車	ファミリアV	19	20	95%	16
	ボンゴ／プローニィ	2	7	29%	2
	タイタン	8	2	400%	8
	商用車計	29	29	100%	26
軽自動車計		133	135	99%	125
他チャンネル		1	2	50%	-
合計		398	370	108%	419

整備

2025年1月度	
売上実績	
359,141	

(単位:千円)

有償整備入庫台数		無償整備入庫台数	
8,845		2,494	
車検台数	1,708	保証台数	601
点検台数	3,313	無償点検台数	541
一般整備台数	3,517	その他	1,352
外装台数	307		

(単位:台)

店舗別実績(新車・保険)

		2025年1月度		
		売上台数目標と実績		売上台数内訳
		目標	実績	達成率
法人営業Gr		49	65	133%
庄原		7	5	71%
三次		15	11	73%
可部		19	16	84%
祇園		26	14	54%
西条		46	31	67%
広		15	10	67%
吳		12	12	100%
海田		14	10	71%
大州本店		62	49	79%
宇品本店		54	42	78%
庚午		23	23	100%
五日市		20	11	55%
石内山田		18	19	106%
福山東		30	28	93%
尾道山波		23	23	100%
特約店		12	0	0%
業売		-	-	-
合計		445	369	83%
その他		-	29	-
総合計		445	398	89%

		保険新規契約		
		登録車	軽自動車	その他
		目標	実績	達成率
3	0	0%		
3	4	133%		
4	3	75%		
8	0	0%		
7	3	43%		
14	6	43%		
0	4	25%		
4	1	25%		
15	5	33%		
15	15	100%		
6	0	0%		
7	5	71%		
1	1	14%		
9	5	56%		
6	3	50%		
0	1	0%		
0	1	0%		
118	55	47%		
0	7	3	43%	
125	58	46%		

店舗別実績(中古車・保険)

		2025年1月度			
区分	営業店	台数		保険新規契約	
		目標	実績	目標	実績
直売	庄原	1	1		
	三次	4	4		
	可部	4	2		
	祇園	4			
	西条	9	6		
	広	2	1		
	吳	2	3		
	海田	1	1		
	大州本店	6			
	宇品本店	11	8		
	庚午	4	3		
	五日市	4	4		
	石内山田	4	3		
	福山東	6	3		
	尾道山波	5	7		
	大州UCL	28	28	6	6
	カーセブン	10	5	2	2
	その他(本部)				
	直売合計	105	79	8	8
					100%
業売	中古車業販グループ	137	133		
	その他	22	18		
	業売合計	159	151		
その他	仕切				
	スクラップ	16	16		
	放出				
	その他				
	その他合計	16	16		
	総合計	280	246		

(DATA)

展示会結果報告

初売り

1月4日(土)・5日(日)

	実績
来場組数	278
A・Bホット	48
査定	101
試乗	98
成約	111

初売り

1月11日(土)・12日(日)・13日(月・祝)

	実績
来場組数	362
A・Bホット	49
査定	115
試乗	119
成約	140

新春フェア

1月18日(土)・19日(日)

	実績
来場組数	233
A・Bホット	28
査定	89
試乗	76
成約	48

新春フェア

1月25日(土)・26日(日)

	実績
来場組数	239
A・Bホット	26
査定	76
試乗	82
成約	57

ありがとうございました

見込客紹介

1/5 ▶ 2/2

1/5～2/2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

5台

中村 仁美(呉店事務係)新規

上本 舞(五日市店事務係)新規

森田 健弘(経理財務部経営支援グループ)新規

田渕 自恵(営業推進部車両業務グループ)自代

畠中 翔太(サービス部サービス革新グループ課長)自代



WELCOME!
2025年
2月3日
入社

西川 新二郎さん
営業推進部付

マイマイの営業スタイルをカタチに！

営業の結果が見える仕事がしたい

前職は、地方自治体向けインフラ設備（電気設備関係）の営業として4年間勤務しました。

お客様一人ひとりと直接向き合い、自分の提案と対応が直接結果につながられる、BtoCの営業がしたいと転職を決意。広島で育ち、広島で働きたいという思いから、広島を代表する企業である広島マツダを志望しました。

新たな営業スタイルを身に付ける

これまで培ってきた営業力を活かしながら、新たな環境で自分なりの営業スタイルを早く確立したいと考えています。

お客様から「ありがとう！」と言っていただけるような提案ができるようになることを目標に、変化に適応しながら、常に新しいことに挑戦し、成長していきたいと思います。



財務の流れやデータの分析が好きです！

幅広い分野にチャレンジしたい！

前職では、建物総合管理業の会社で経理として1年間勤務。清掃や警備管理業務などの経理業務全般に携わっていました。大学では商学部の経営学科で会計を学び、その後、国税専門官の勉強をした経験もあります。その知識を活かし、もっと幅広い分野にも挑戦していきたいと思いま志望しました。

経営やM&A分野にも関心があります

まずは経理のスキルをさらに磨き、知識を深めていきたいと思っています。その上で、将来的には経営やM&Aの分野にも携わっていくことを目標にしています。財務状況を分析し、戦略的な意思決定にも貢献できるように経験を積んでいきたいと考えています。

フリーアドレスの職場で働くのは初めて。早く慣れたいと思います！

WELCOME!
2025年
2月3日
入社

高田 杜央さん
経理財務部経営管理グループ





WELCOME!
2025年
2月3日
入社

盛本慧さん
経理財務部
関連事業グループ



関連グループと関わり、自分の幅を広げたい！

率直に面白そう！と思ったのが志望の動機

前職は運送会社の經理として2年間勤務。マツダの工場での勤務経験や、広島マツダ大州本店で車を購入した縁があり、さらには、宇品本店で営業をしている友人から「業種にこだわらず、いろんな分野にチャレンジし続けるヒロマツホールディングス」の魅力を知り、自分もこの会社で働きたいと強く感じました。

多岐にわたる業務にチャレンジしたい！

本社オフィスは、音楽が流れています、フリーアドレスだったり、何より開放感がある明るい雰囲気でモチベーションアップにもつながります。今後はまず、業務を習得し、成果を上げていきたいと考えています。そして経理業務の枠にとらわれることなく、関連グループを含む多様な事業に関わりながら幅広い業務に挑戦していきたいと思っています。

HIROMAZ

一度離れた「営業職」への再挑戦！

昔からスポーツカーが好きでした

昔から車が好きで、過去にはRX-7に乗っていたこともあります。

外車ディーラー・中古車ディーラーで営業職を経験した後、一度営業職を離れ、前職では建築業に約6年間従事。再び営業をやりたいという気持ちが芽生え、地元広島の企業で車に関わる仕事に挑戦しようと広島マツダを志望しました。

初対面の人とも気軽に話せるのが強みです

人と話すことが好きで、例えば、飲食店で隣に座った人とも自然に会話ができるほど社交的です。今後は、今までの営業経験を通じて学んだ、企業ごとに異なる営業スタイルを、お客様だけでなく会社の仲間のためにも活かしたいと思っています。また、新たな企業風土の中での発見も大切に、成長していきたいと考えています。

WELCOME!
2025年
2月13日
入社

中本清士さん
営業推進部付



My Communication



2021年
4月1日入社

福山東店販売グループ
畠 京介さん

いつでも真摯に 取り組む姿勢を忘れずに！

特に車が好きだったわけではなく、いろんな方と出会える仕事がしたいという思いから、広島マツダの営業職を志望しました。そのため、新人の頃は車の知識を得るために毎日が勉強。お客様からお叱りを受けることも少なくありませんでした。

しかし、そういうお客様の多くは一度心を開いてくださると、厚い信頼を寄せてくださいます。そうした信頼が積み重なり、2023年には社内の「顧客代替台数No.1賞」と「成績優秀賞(新車営業スタッフ2-4年の部1位)」を獲得することができました。

その結果について、当時の店長は、「継続することが大事だからね！」と貴重な言葉をかけてくださいました。うれしいことに、福山東店は社員同士の距離がとても近く、人生の相談もできるほど、人間的に素晴らしい上司や先輩方が揃っています。残念ながら、2024年は1位を逃してしまい(ちなみに同じ職場の後輩が1位を獲得)、せっかくの上司の言葉に報いることができませんでした。今年こそ何としても1位を取り戻し、5年目以降の部門でも上位入賞を果たしたいと思っています。

目標に向かって 一歩一歩スキルアップ！

父の代から、親子揃ってマツダ車ファン！整備の学校に進学した頃から、マツダのディーラーで働きたいと考えていました。広島マツダがレースに参加する際も、メカニックとして試合に帯同。鈴鹿や岡山のサーキットで、大好きなマツダ車の整備に携わりました。

日常業務においては、1年点検や半年点検などの業務を担当しており、昨年は“スピードアップ”を目標に、スキルを磨いてきました。しかし、スピードに意識がいくあまり、正確性に欠けたと反省。今年はスピードアップに加え、“作業の正確性”にも力を入れています。

これまでの業務で印象に残っていることといえば、入社2年目くらいの時に初めて一人で対応したロードスターの修理。天井部分に異音がするということで、原因を突き止め、先輩の手を借りることなく問題を解決できました。その時に味わった達成感は今でも忘れられません。

今後は年代的にも中堅といわれる部類に属します。知識と経験を蓄え、後輩を引っ張る存在になりたいですね。



2021年
4月1日入社

福山東店サービスグループ
藤井 琢己さん

人の動き

(職制順・敬称略)

■入職

【2月3日付】

高田杜央 経理財務部経営管理グループ
盛本慧 経理財務部関連事業グループ
西川新二郎 営業推進部付

【2月13日付】

中本清士 営業推進部付

■復職 ()内は旧所属

【2月17日付】

平賀優真 大州本店サービスグループ
(人材(休職))

■異動 ()内は旧所属

【2月1日付】

福岡克哉 祇園店店長兼販売グループ課長
(祇園店店長)
田口敬久 法人営業グループマネージャー
(祇園店販売グループマネージャー)
野坂聰太 祇園店サービスグループ
(庚午店サービスグループ)
福本大貴 MAHO出向
(宇品本店サービスグループ)

【2月15日付】

重道優佑 法人営業グループ販売係
(宇品本店販売グループ)

■退職

【1月26日付】

河野翔哉 西条店販売グループ

■再雇用(退職)

【1月13日付】

土井正泰 海田店サービスグループ

■契約社員(入職)

【2月1日付】

中村仁美 呉店事務係(派遣社員より切替)

■パート社員(入職)

【2月10日付】

大沼寛明 総合企画部広報秘書グループ
岸美里 おりづるタワー

■パート社員(退職)

【1月31日付】

大田遙 おりづるタワー
舟木唯花 //

■派遣社員(受入)

【1月15日付】

濱中映子 サービス部総括グループ
池元隆之 祇園店サービスグループ車両回送係

【1月22日付】

坂井めぐみ 大州本店販売グループ
徳永輝美 大州本店事務係
安倍めぐみ 西条店販売グループ

【1月29日付】

石井智紗 大州本店販売グループ

【2月1日付】

橋本琴恵 大州本店事務係

【2月3日付】

小谷裕美 総務人事部人事グループ
小林祐美子 経理財務部関連事業グループ

【2月5日付】

小川優香里 宇品本店サービスグループ

【2月13日付】

柴田ともえ 総合企画部デジタル推進グループ

■派遣社員(終了)

【1月10日付】

ドータインナム 海田店サービスグループ
タイヒュウホン 庚午店サービスグループ

【1月16日付】

帽山誠治 尾道山波店サービスグループ車両回送係

【1月23日付】

チャンヴァンアン 石内山田店サービスグループ

【1月29日付】

ホアントゥアン 可部店サービスグループ
ホアンフォックブウ 祇園店サービスグループ
ヴーコックナム 西条店サービスグループ
ファムミンクアン 宇品本店サービスグループ

【1月31日付】

ホアンヴァンシン 可部店サービスグループ
ディンドウックチュン 祇園店サービスグループ
グエンフウトン 大州本店サービスグループ
ルオンクオックフン 庚午店サービスグループ
グエンフィホアン 五日市店サービスグループ

○家族逝去～お悔やみ申し上げます～

松浦茂樹 車両再生部広島BPセンター
【2025.1.17 実母】

○赤ちゃん誕生～おすそやかに～

ファムタントゥエン サービス部BAC事業グループ
【2024.12.2 アイン(あいん)ちゃん】
伊藤潤治 大州本店販売グループ
【2024.12.14 陽絃(はるひ)くん】
平賀優真 大州本店サービスグループ
【2025.1.8 茉莉(まり)ちゃん】

瀬戸内のかきとグルメ

広島かきドットコム

おすすめ商品

人気
No.1の
セット

旬の味覚を楽しむ!

生牡蠣

3月末まで配送可能



今が一番美味しい広島・宮島産の極上生牡蠣。水揚げしたその日に全国発送! 新鮮な美味しさをお届けいたします。ぶりっぷりの広島の牡蠣をご堪能ください。



むき身生牡蠣500g・殻付き10個セット
(2~3人用)

4,320円(税込)(送料別)



おすすめ

ちょっとリッチなおつまみに

金の牡蠣・銀の牡蠣

牡蠣本来の旨味をぎゅっと閉じ込めた、オイル漬けと一夜干しのセットです。保存料、化学添加物不使用で安心安全。常温保存できて1年中楽しめます。特別な逸品としてご自宅用はもちろん、大切な方へのギフトとしてもおすすめします。

金の牡蠣

焼き牡蠣オイル漬け。旨味を引き立てさせ、ビタミンEの含有量が最高値を誇る「ひまわり油」を使用。ご飯のおともやビールのおつまみに最適。



銀の牡蠣

焼き牡蠣の一夜干し。原材料は焼き牡蠣のみ。一切の味付けなしで旨味を凝縮。牡蠣本来の風味が際立ち、日本酒との相性抜群。



金の牡蠣・銀の牡蠣

風呂敷包み2個セット(赤)

4,266円(税込)(送料別)

常温保存OK!

賞味期限4ヶ月
(120日)保存料・
化学添加物
不使用

株式会社 広島かきドットコム [E-mail] info@h-kaki.com

【営業時間】9:00~18:00 【定休日】日曜日・祝日

ご購入は
こちらから