

HAPPYHAPPY SPECHIGHER



マツダエクセレントアワード表彰式典

Topics 1 5-6月エリア合同展示会キャンペーン

Topics 2 子ども向け職業体験イベント おりづるタワーCareer Day開催

Topics 3 ヒロマツHDグループ会社の情報発信ページ「ヒロマツNOW!」がスタート!



ヒロマツ
ホールディングス
HIROMAZ HOLDINGS

マツダエクセレントアワード表彰式典

2025.07.15 TUE



マツダ(株)による「'24-'25マツダエクセレントアワード表彰式典」が7月15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25名、サービススタッフ表彰23名、あわせて48名が受賞し(複数受賞も含む)、うち27名が表彰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!



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

白井 幸輝 石内山田店販売グループ
高橋 知江 福山東店販売グループ



● 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
塚原 悠貴 祇園店販売グループ
三好 秀明 大州ユーカーランド販売グループ
永谷 直輝 大州ユーカーランド販売グループ
市川 雄史 福山東店販売グループ
糸谷 隼人 大州本店販売グループ
佐々木 聡 大州本店販売グループ

● チャレンジ銀バッヂ

畑 京介 福山東店販売グループ
平間 健晃 宇品本店販売グループ

● 新人銀バッヂ

永谷 直輝	大州ユーカーランド販売グループ
平井 唯希	大州本店販売グループ
佐藤 希	祇園店販売グループ
西本 史崇	呉店販売グループ
浅野 雄多	大州本店販売グループ
古川 結菜	西条店販売グループ
村田 亮	石内山田店販売グループ
金尾 陽香	尾道山波店販売グループ
吉光 智	庚午店販売グループ



● 3年目銀バッヂ

小林 由佳	石内山田店販売グループ
大下 龍一	宇品本店販売グループ
土井 啓太	大州本店販売グループ

● 累計ポイント達成 1000P達成

平野 吉倫	尾道山波店販売グループ
-------	-------------



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

小田 芳広	可部店サービスグループ 課長
松島 大輝	広店サービスグループ

エンジニアA級

藤本 隆志	車両再生部広島BPセンター
-------	---------------

シニアサービススタッフ

原田 浩和	可部店サービスグループ
高橋 慶太	祇園店サービスグループ
玉井 翔太	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
阿川 修士	庚午店サービスグループ 課長
和田 哲也	尾道山波店サービスグループ
植敷 充史	広店サービスグループ

シニアサービススタッフ(8年未満)

津田 稜太	大州本店サービスグループ
上村 雅輝	石内山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
大上 貴之	海田店サービスグループ
武谷 省	庚午店サービスグループ
西原 稔弘	五日市店サービスグループ
真地 信幸	大州本店サービスグループ
國弘 大輔	庚午店サービスグループ
佐々 隼都	大州本店サービスグループ
鈴木 剛章	西条店サービスグループ

● マツダサービス技術ユース大会出場

芦田 陸	三次店サービスグループ
------	-------------

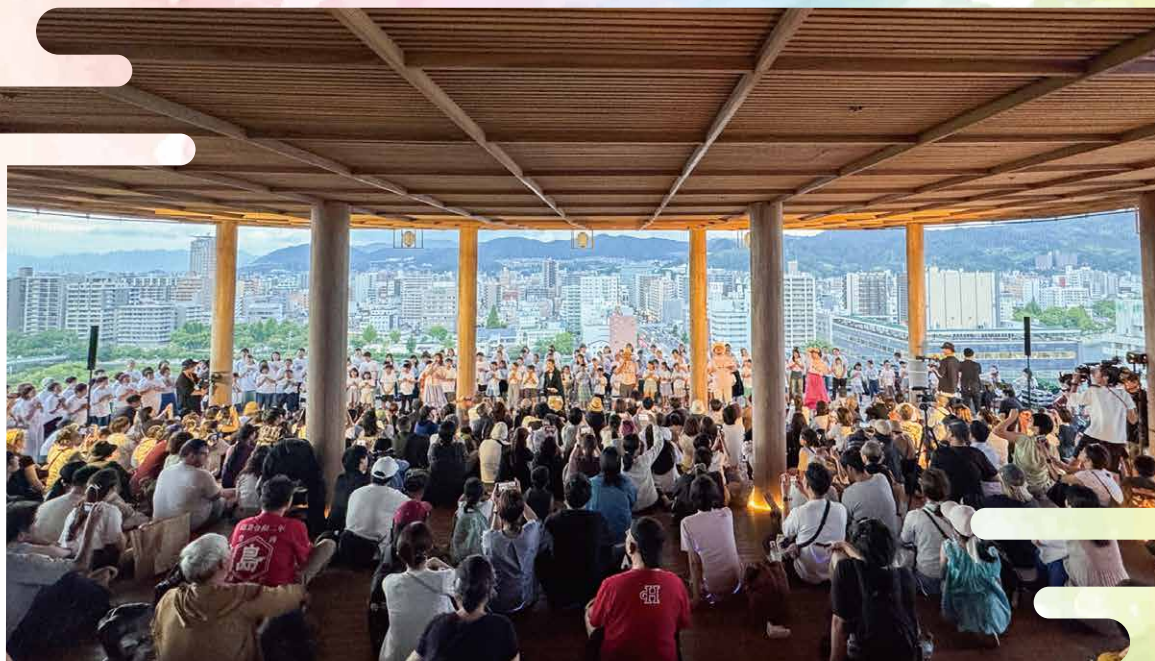
● 累計ポイント達成 300P達成

坂本 孝弘	五日市店サービスグループ
-------	--------------



5つの約束 ※受賞時の職制

糸谷 隼人	大州本店販売グループ
原田 浩和	可部店サービスグループ



8月6日展望台から歌い継ぐ、未来へのことづて

広島 愛の川プロジェクト

戦後80年目となる8月6日(水)、おりづるタワー屋上展望台「ひろしまの丘」では、今年も平和の願いを込めたコンサートイベントが開催されました。

「広島 愛の川」プロジェクトは、漫画『はだしのゲン』の作者・中沢啓治さんが未来を担う子どもたちに向けて遺した詩「広島 愛の川」を通じて、平和への想いを伝える取り組みです。2015年にスタートした本プロジェクトは、今年で10年目の節目を迎えました。この詩は毎年8月6日に行われる「とうろう流し」の際に子どもたちによって歌われてきました。

被爆から80年という特別な年にあたる今年、島谷ひとみさん、HIPPIYさん、加藤登紀子さん、二階堂和美さん、TEEさんをゲストに迎え、屋上展望台から子どもたちの歌声を世界へ届ける合唱や、ゲストアー

ティストによるソロライブが行われました。また、子どもたちとともに歌う「PEACE STOCK 8.6 祈りの日」では、平和への願いが込められた力強い歌声が会場に響き渡りました。



今年も多くの人で賑わう展望台で、平和の祈りを奏でました。



特別ゲストの島谷ひとみさん、HIPPIYさん、加藤登紀子さん、二階堂和美さん、TEEさんと一緒に合唱



5-6月エリア合同展示会キャンペーン

「エリア合同展示会」

昨年の8-9月に引き続き、15店舗を6つのエリアに分け「エリア合同展示会」が実施されました。近隣店舗が連携し、合同TELコールなど事前準備をしっかりと行ったことで多くのお客様にご来店いただき大盛況となりました。また、他店舗の営業スタッフの呼び込み話法や営業スタイルを間近で見る事ができる学びの多い貴重な機会となりました。



①備北エリア

三次店・庄原店

開催日 6/2日～8日 会場 三次店・庄原店

計画	実績
11台	7台 (64%)

担当: 重村



三次店

②備後エリア

福山東店・尾道山波店

開催日 6/9日～15日 会場 尾道山波店

計画	実績
32台	37台 (116%)

担当: 岩室



尾道山波店

③中央部北エリア

可部店・祇園店

開催日 6/21日～22日 会場 可部店

計画	実績
16台	15台 (94%)

担当: 岩室



可部店

④西部エリア

庚午店・五日市店・石内山田店

開催日 6/2日～8日 会場 石内山田店

計画	実績
37台	65台 (176%)

担当: 山下



石内山田店

⑤中央部南エリア

大州本店・宇品本店・海田店

開催日 6/16日～22日 会場 宇品本店

計画	実績
65台	111台 (171%)

担当: 重村



宇品本店

⑥東部エリア

西条店・広店・呉店

開催日 5/19日～25日 会場 西条店・広店

計画	実績
35台	38台 (109%)

担当: 山下



西条店

エリア合同展示会キャンペーン表彰式

8月4日(月)、リーガロイヤルホテル広島にて開催された「エリア合同展示会キャンペーン 表彰式および懇親会」では、エリア合同展示会開催日を含む5-6月期間中の実績をもとに、上位のエリアと個人が表彰されました。

広島マツダの営業スタッフが一堂に会し、エリアを越えた交流が行われ、今後のさらなる連携やチーム力強化につながる有意義な場となりました。

山根社長挨拶

今回のキャンペーンは、店舗ごとに競い合うだけではなく、各エリアの取り組みを通して、販売力の底上げ、お客様満足度の向上に貢献できたのではないかと思います。この成果を今後の業務に是非活かしていただきたいと思います。お客様に信頼される店舗づくり、信頼される営業活動に邁進して下さい！



エリア合同展示会キャンペーン

エリア賞

1位 庚午店・五日市店・石内山田店
9.07pt/スタッフ当り



2位 西条店・広店・呉店
8.05pt/スタッフ当り



3位 福山東店・尾道山波店
7.73pt/スタッフ当り

4位 大州本店・宇品本店・海田店
7.45pt/スタッフ当り

5位 可部店・祇園店
5.91pt/スタッフ当り

6位 三次店・庄原店
4.33pt/スタッフ当り

乾杯！



和田取締役と元中広店メンバー

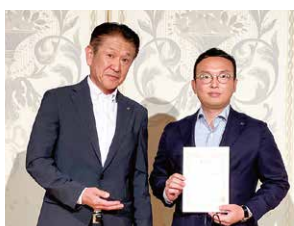
エリア合同展示会キャンペーン

個人賞

最優秀ポイント賞

期間中のキャンペーンポイント

臼井 幸輝 18.70pt



最優秀台数賞

期間中の売上+福祉台数

蔭本 一雅 30台



最優秀若手賞

入社5年以下

足立 託望 13.35pt

余興での
新人
自己アピール！



中央は宇品本店西畑 里玖さん





子ども向け職業体験イベント おりづるタワーCareer Day開催

6月15日(日)、おりづるタワーにて、子ども向け職業体験イベント「おりづるタワー Career Day」が初開催! 被爆80年の節目を迎える今年、「未来について考えるきっかけを子どもたちに届けたい」という思いで企画されました。

展望台での接客や折り鶴のレクチャー、チケット案内など実際の仕事を体験。はじめは緊張気味だった子どもたちは挨拶の練習やスタッフとのコミュニケーションを重ねるうちに、みるみる元気な声が出るように。子どもならではの柔軟さや吸収力で、想像以上の接客力を発揮し、大活躍してくれました。

基本の挨拶練習からスタート。
スタッフと一緒に現場を巡りながら、
実践的な体験をしました。



ありがとうございました!
いらっしゃいませ!
Thank you!



自分なりの言葉や
ジェスチャーで
一生懸命ご案内しました。





ヒロマツHDグループ会社の情報発信サイト！



ヒロマツHDグループ会社の情報発信サイト！



ヒロマツHDグループ会社の情報発信サイト！



ヒロマツHDグループ会社の情報発信サイト！

ヒロマツHDグループ会社の情報発信ページ 「ヒロマツNOW!」がスタート！

7月18日(金)、新たな情報発信ページ「ヒロマツNOW!」をリリースしました。

「広島をもっと面白く」をテーマに、グループ各社の事業やサービス紹介、新店情報、イベント、スタッフの素顔まで、タイムリーにわかりやすくお届けします。

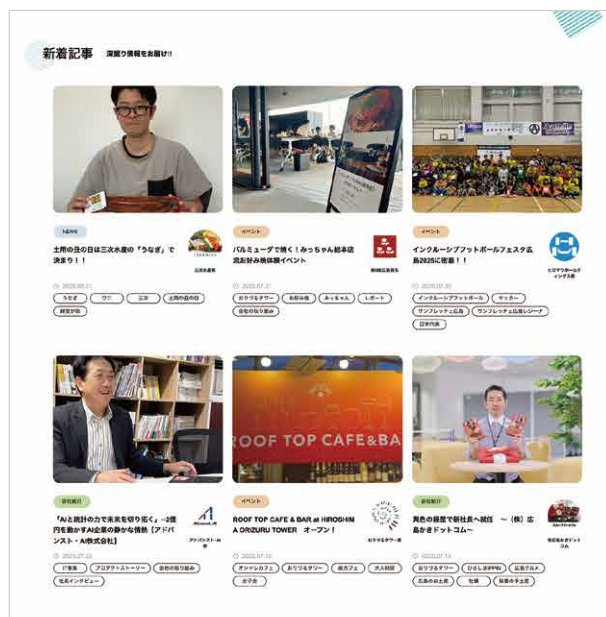
これまで社内向けに展開していた「MADO」の内容をもとに、社外の方にも楽しんでいただけるよう編集・再構成した記事を掲載しています。

30社を超えるグループ各社の「今」を、ぜひ定期的にチェックしてみてください！

ヒロマツNOW!

広島をもっと面白く

<https://now.hiromaz.net/>



**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
皆様のご協力を引き続きよろしくお願いいたします。**

お問い合わせ：press-df@mazda-dealer.jp 総合企画部広報秘書グループ

(DATA)

車種別販売実績 //

2025年7月度

		売上実績	前年実績	前年比	登録実績
乗用車	MAZDA2	63	64	98%	78
	CX-3	12	14	86%	12
	CX-30	24	51	47%	32
	MX-30	4	1	400%	4
	MAZDA3	40	40	100%	47
	MAZDA6	0	3	0%	0
	ロードスター	10	39	26%	15
	CX-5	52	42	124%	71
	CX-60	16	24	67%	19
	CX-80	11	0	-	20
乗用車計		232	278	83%	298
商用車	ファミリアV	18	28	64%	15
	ボンゴ／フローニィ	2	6	33%	2
	タイタン	7	7	100%	7
	商用車計	27	41	66%	24
軽自動車計		158	134	118%	154
他チャンネル		3	0	-	-
合計		420	453	93%	476

整備 //

2025年7月度

売上実績
376,600

(単位:千円)

有償整備入庫台数	無償整備入庫台数
9,124	2,693
車検台数 1,560	保証台数 461
点検台数 3,970	無償点検台数 582
一般整備台数 3,284	その他 1,650
外装台数 310	

(単位:台)

店舗別実績(新車・保険) //

2025年7月度

	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	50	57	114%	23	34	0	3	1	33%
庄原	8	9	113%	3	4	2	3	4	133%
三次	17	11	65%	7	4	0	4	3	75%
可部	19	16	84%	9	7	0	8	7	88%
祇園	26	20	77%	14	6	0	7	2	29%
西条	48	33	69%	26	7	0	15	6	40%
広	15	11	73%	5	6	0	4	4	100%
呉	13	10	77%	6	4	0	4	2	50%
海田	16	13	81%	8	5	0	4	2	50%
大州本店	63	53	84%	34	18	1	16	7	44%
宇品本店	56	58	104%	36	22	0	17	11	65%
庚午	25	32	128%	21	11	0	7	5	71%
五日市	20	22	110%	9	13	0	7	4	57%
石内山田	18	19	106%	16	3	0	7	9	129%
福山東	31	29	94%	24	5	0	8	4	50%
尾道山波	24	20	83%	15	5	0	7	8	114%
特約店	12	0	0%	0	0	0	1	0	0%
業売	-	-	-	-	-	0	1	0	0%
合計	461	413	90%	256	154	3	123	79	64%
その他	-	0	-	0	0	0	5	0	0%
総合計	461	413	90%	256	154	3	128	79	62%

店舗別実績(中古車・保険) //

2025年7月度

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	庄原	1				
	三次	4	3			
	可部	4	1			
	祇園	4	1			
	西条	9	7			
	広	2				
	呉	3	1			
	海田	1	1			
	大州本店	5	1			
	宇品本店	11	4			
業売	庚午	5	1			
	五日市	4	2			
	石内山田	4	4			
	福山東	5	5			
	尾道山波	5	4			
	大州UCL	28	30	6	4	67%
	カーセブン	10	10	3	6	200%
	その他(本部)					
	直売合計	105	75	9	10	111%
	業売合計					
その他	中古車業販グループ	121	121			
	その他	22	21			
業売合計		143	142			
その他	仕切					
	スクラップ	14	19			
	放出					
その他合計		14	19			
総合計		262	236			

(DATA)

展示会結果報告

統一展示会

7月5日(土)・6日(日)

	実績
来場組数	209
A・Bホット	25
査定	60
試乗	65
成約	28

サマーフェア

7月12日(土)・13日(日)

	実績
来場組数	230
A・Bホット	27
査定	89
試乗	75
成約	53

サマーフェア

7月19日(土)・20日(日)・21日(月・祝)

	実績
来場組数	223
A・Bホット	27
査定	76
試乗	72
成約	41

サマーフェア

7月26日(土)・27日(日)

	実績
来場組数	193
A・Bホット	17
査定	60
試乗	71
成約	49

見込客紹介

7/6～8/5の期間での見込客紹介による成約台数は残念ながら0台でした。

引き続き、ご協力をよろしくお願いします。

9月末まで紹介奨励金が増額中！

他社代替、新規の奨励金を見直しています。

他社代替の場合でも、顧客の場合は対象外

申請対象期間：2025年1月8日(水)～9月30日(火)申請分まで

車種区分	見直し前	見直し後
新車登録車	10,000円	30,000円
新車軽自動車	4,000円	15,000円
中古車	4,000円	4,000円

ぜひこの機会を活用しましょう！

【営業推進部】

my communication



2021年
4月1日入社

可部店販売グループ
久城 秀仁さん

「この人から買って良かった」と 思ってもらえる営業マンに!

人と話すことが好きで、地元広島で地域に貢献できる仕事がしたいと思い、広島マツダの営業職を志望しました。

入社後、成約につながった2台目の車を購入していただいたお客様には、ご夫婦そろって本当にお世話になりました。入社して5年目の今でも、お店に立ち寄ってくださり、「慣れてきたね」と声をかけていただけることが励みになっています。

お客様に心からご満足いただけるご提案を心がけ、「この人から買って良かった」と思ってもらえることが、私の一番の目標です。

お困りのときはどんな些細なことでも力になりたいと思っています。お客様の車がご自宅で突然動かなくなった際には、工具を持って駆けつけることもあります。

「何かあったらまずこの人に連絡しよう」と思ってもらえるよう、お客様に安心してカーライフを任せていただける営業マンを目指しています。

お客様の人生に 長く寄り添いたい

お買い上げ後もお客様と長く関わっていける仕事がしたいと思い、この仕事を選びました。車は人生の中でも大きな買い物のひとつで、家族ぐるみで相談を受けることも多く、買い替えの際に再度できることも魅力に感じました。

大学ではデザインを専攻していたので、車のビジュアルに惹かれた部分はありますが、未経験の仕事に挑戦したかったです。

印象に残っているのは、先輩にアドバイスをいただきながら、初めて最初から最後まで対応をして成約いただいた1台。たまたま立ち寄ってくださったお客様にCX-60の最上級グレードをご案内し、精一杯向き合った結果ご成約につながりました。

お客様の会話も覚えておけるよう、顔とエピソードをカルテのようにメモをしています。お客様に信頼していただき「小林さんに」と思ってもらえる営業を目指したいです。



2022年
4月1日入社

石内山田店販売グループ
小林 由佳さん



2022年
4月1日入社

可部店サービスグループ
山田 太河さん

幅広く対応できる 整備士を目指して

父も祖父もマツダと縁があり、家の車もずっとマツダ車だったので、マツダは昔から身近な存在でした。

高校は通信制で、解体の現場で働きながら学校に通っていました。卒業後、「手に職をつけたい」と考えて自動車整備の専門学校へ進学、1級整備士を取得しました。

可部店に配属され4年になります。一昨年はマツダサービス技術ユース大会に出場し、大変でしたが普段の業務では味わえないプレッシャーも経験でき、自分にとって大きな財産になりました。

現在は車検や点検、一般作業など、幅広い業務を経験させてもらっています。

まだ試行錯誤を重ねている状態ですが、作業の種類や車種を問わず幅広く対応できる整備士を目指し、現場で頼られる存在になれるよう努力していきます。

Memories of Hiromaz

～定年退職の方からのメッセージ～

植敷 丈志さん

(株)エムジー・カーズ千代田 出向 課長
(8月3日付)



1986(昭和61)年4月に整備職として入社後、可部店に配属。庄原店、三次店、庄原店を経て、現在はエムジー・カーズ千代田に勤務されています。

勤続年数40年。今後も引き続きエムジー・カーズ千代田に勤務されます。植敷さんの今後のますますのご活躍をお祈りします。

入社当初はまだ経験も浅く、お客様への伝え方が未熟で、ご迷惑をかけることもありました。当時の課長や先輩方にフォローしていただき、助けていただいたことを思い出します。厳しくも温かく支えてくれた先輩方や同僚、フォローしていただいた上司のおかげで、今があると思います。

私自身、整備士としてマツダの資格を取得し、さらにお客様へのアドバイザー資格も取得。競技大会にも選手として参加し、多くの経験を積ませていただきました。サービス技術競技大会に向けて仲間と必死に勉強した日々も大切な財産です。広島マツダの手厚い環境は本当に素晴らしいと思っています。

若い頃は、社員同士でキャンプやスキーに出かけることもありました。様々な交流があり懐かしく思い出されます。

ここまでやってこられたことに感謝し、これからも、かつて自分が支えていただいたように、後輩たちの手本となる存在でありたいと思っています。



WELCOME!

2025年
8月1日
入社

おりづるタワー(株) 出向
高橋 佳愛さん



語学力を活かし、世界中のお客様をおもてなし

新しい分野にも積極的に挑戦!

関西の大学に進学後、大阪や京都でアパレルなどの接客販売を経験し、数カ月前に広島に帰ってきました。英語と韓国語で日常会話ができるため、その語学力を活かして世界中のお客様と触れ合うことができるおりづるタワーで、自分の力を発揮したいと思っています。

広島魅力を伝えていきたい

広島出身ではありますが、名産品について知らないことも多く、知識が足りないと感じています。おりづるタワーという特別な場所で、地元の歴史や文化に改めて触れながら知識を深め、多くの方にその魅力を伝えていけるようになりたいです。今後は企画などにも視野を広げて挑戦していきたいと考えています。

スタッフインタビュー

WELCOME TO
HIROMAZ

「伝える力」で、ヒロマツをもっと面白く



番組制作と広報の経験を持ち、広島でチャレンジ!

東京のテレビ制作会社で約6年間、日テレ系等のバラエティ番組のADやAP、Pを経験し、番組制作に携わりました。その後、CS日テレでアニメや音楽系番組の編成・プロデューサーとして4年間、番組制作だけでなく広報やSNS運営も担当。この度、家族の仕事の関係で約14年ぶりに地元広島にUターンしました。

ヒロマツの魅力を広めていきたい

前職での広報やデジタル発信の経験を活かし、広報の仕事に挑戦したいと思っています。地域に根ざしながら多角的で魅力的なヒロマツホールディングスで、これまでマスコミ業界で培った視点を活かし、SNSやYouTubeに加え、様々なツールで魅力を伝えていきたいです。

WELCOME!

2025年
8月4日
入社

総合企画部広報秘書グループ
渡邊 里穂さん



人の動き

(職制順・敬称略)

■入職

【8月1日付】

高橋佳愛 おりづるタワー(株)出向

【8月4日付】

渡邊里穂 総合企画部広報秘書グループ

■復職 ()内は旧所属

【8月1日付】

西森玉実 営業推進部CS研修グループ
(人材[休職])

■異動 ()内は旧所属

【8月1日付】

木谷幸二郎 車両再生部再生グループ
(西条店サービスグループ)

坂井めぐみ 宇品本店販売グループ
(大州本店販売グループ)

■退職

【7月28日付】

三谷雄基 石内山田店サービスグループ

【7月31日付】

宮田恭兵 呉店サービスグループ

平賀優真 大州本店サービスグループ

■再雇用(入職)

【8月4日付】

植敷丈志 (株)エムジー・カーズ千代田出向
エムジー・カーズ千代田課長

■契約社員(退職)

【7月31日付】

戸村さくら おりづるタワー

■パート社員(入職)

【8月1日付】

山崎等 海田店サービスグループ車両回送係

■パート社員(退職)

【7月25日付】

岡昭成 サービス部総括グループ

【7月31日付】

奥原果乃 おりづるタワー

西村陽々樹 //

■派遣社員(受入)

【7月11日付】

櫻井千夏 宇品本店事務係

【7月14日付】

加藤公治 三次店サービスグループ車両回送係

神原丘始 福山東店サービスグループ車両回送係

【7月17日付】

川上淳子 おりづるタワー

【7月31日付】

千早杏佳 大州本店サービスグループ

■派遣社員(終了)

【7月11日付】

松岡真 尾道山波店サービスグループ車両回送係

【7月31日付】

久木克美 サービス部総括グループ

白地麻里恵 大州本店販売グループ

伊奈紀子 大州本店サービスグループ

徳永輝美 大州本店事務係

秋田雅 宇品本店事務係

田向志帆 広島大州ボルボサービスショッパ事務係

○家族逝去 ～お悔やみ申し上げます～

杉浦和之 呉店サービスグループ

【2025.7.6 実母】

EV車両のカーシェアリングサービス

EVにしかない加速となめらかな走り、静かな車内を体験しませんか？

15分500円の シンプルプラン

個人のお客さまも法人のお客さまもご利用可能です。

こちらから簡単お手続き



ご利用方法

1

ご入会

まずはWEBから手順に従い入会手続きを行います。

2

ご予約

WEBからご希望の日時とおクルマをご予約します。

3

引渡し

ご予約日時にステーションにお越しください。おクルマの貸し出しを行います。

4

ご利用

ご予約時間内でご自由におクルマをお使いただけます。

5

ご返却

ご利用後はステーションにおクルマのご返却をお願いします。

ご利用案内

追加料金でおクルマの デリバリー可能

追加料金(片道2000円)でおクルマのデリバリーも可能です。※デリバリー可能範囲は広島市中区(国道2号線以北エリア)、対応可能時間は平日9時～18時です。(土日祝不可)

お支払いは事前に クレジット払いで手間いらず

料金は予約日当日の朝、ご登録済のクレジットカードより引き落しさせていただきます。(※当日キャンセルの場合の返金はできませんのでご了承下さい。)

ご利用可能時間は 8時～21時

おクルマのご利用可能時間は、8時～21時の間に限らせていただきます。(※有人対応の為、対応不能時間がございますのでご了承下さい。)

自動車保険付帯有 機会損失保険付帯無

ご利用中の過失等で車両提供不能となった場合、ノンオペレーションチャージを申し受けます。

ご利用時間 超過時の追加料金

返却予定時刻を超過した場合、15分ごとに1,000円の超過料金が発生いたします。ご利用の際は気を付け下さい。

返却時 充電不要

返却前の充電は不要です。(※長時間ご利用中の再充電はお客様自身でのご対応となります。)



ステーションへのアクセス

〒730-0016

広島県広島市中区幟町13-4 広島マツダビル

TEL:080-1037-5611

営業時間:8:00~22:00

連絡先

株式会社エム・ジー商事

広島県広島市中区幟町13番4号
担当者:岡本 輝也