

HAPPYHAPPY SPECHIGHER



来て見て乗ってみん祭ナイター2025

- Topics 1 第7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
- Topics 2 「TGC HIROSHIMA 2025 by TOKYO GIRLS COLLECTION」開催決定!
- Topics 3 (株)ISE広島育ち・みっちゃん総本店が「Out of KidZania in ひろしま」に参加
- Topics 4 三次高等技術専門校に、実習用の車両を贈呈



第24回

来て見て乗ってみん祭ナイトー 2025

8月30日(土)、東友会主催にて「来て見て乗ってみん祭ナイトー2025」がMAZDA Zoom-Zoomスタジアム広島で開催されました。今年は暑熱対策として17時からの3時間で実施。コンコース内の(株)広島マツダ出展ブースでは、S耐で活躍したレースカーやCX-80などが展示されたほか、(株)カーエース広島からは電動車椅子WHILLも展示され、来場者の注目を集めました。

当日は猛暑の中、お揃いのポロシャツ姿のスタッフがマツダ車の魅力をPR。また、ジャパニーズビューティ(株)の所属モデルたちも浴衣姿で登場し、華やかな雰囲気を演出。多くの家族連れや幅広い年齢層の来場者で賑わいました。

コンコース内にマツダ車を展示してPR



山根社長



開場前のスタッフミーティング



イベント楽しむぞー
おー!



LINE登録やスタンプラーも盛況で、
多数のお客様に楽しんでいただきました。





今年も皆様より絶大なるご支援・ご協力をいただきありがとうございました。

初の夜間開催となりましたが5,500人（主催者発表）もの来場者で賑い、当社ブースでもLINE登録やスタンプラリーに終始長い行列ができていました。日頃お会いできない方ともお話ができ、有意義なイベントとなりました。また、各店舗から多くの新人スタッフが参加し、積極的にご案内する姿に成長を感じることができました。

これからもイベント出展や出張展示会を通じて、マツダ車の魅力を伝え拡販に努めてまいりたいと思います。今後ともよろしくお願ひいたします。

営業開拓部郷心会グループ 部長 鼻崎 仁

東友会

1952年、

マツダ(株)（当時:東洋工業）と取引関係のある協力会社20社の任意団体として発足。現在62社。高い技術力で、マツダをサポートしています。

笑顔でマツダ車の魅力をPRしました！



私たちが扱っている商品は、
お客様に会わないと始まりません。
今日は、たくさんの方々にマツダの車に
会っていただく貴重な機会となりました。
みんなで協力でき、良い時間でした！
お疲れさまでした！！

酒井副社長





25'新入社員の今

4月1日(火)の入社から研修を経て、6月1日(日)にそれぞれの店舗に配属された25'入社の広島マツダの新入社員。大型店舗、小型店舗、法人比率の高い店舗、中古車を扱う店舗など、同じ新入社員でも配属先の店舗は様々です。その中から5名の皆さんの様子について、店舗の雰囲気や先輩方との関係性などを交えながら紹介します。

刺激し合える存在!?大型店舗に配属された営業マン達



大州本店販売グループ
山口 栄さん 豊田 歩夢さん

Q 最初に配属先を聞いた時はどんな気持ちでしたか?

豊田さん 希望していた店舗だったので、テンションがめちゃくちゃ上がりました!

山口さん 私も希望していたので、凄く満足しています。

Q 先輩方と働いてみた印象はいかがですか?

豊田さん・山口さん みなさん優しい先輩ばかりです!

Q 大州本店の店舗の雰囲気はどうですか?

豊田さん いや、めちゃくちゃいいですよ!仲いいです!

想像ではもっとバチバチしているのかと思っていましたが違っていました。

Q 研修で習ったことは現場で活かせていますか?

山口さん 活かせていますが、現場では研修で習ってないことが多いなと感じています。入って学ぶことの方が多い、日々先輩方から学んでいます。

豊田さん 研修ではスピーチする場面が多かったので、トータルスキルという面ではお客様との会話には活かしていると思います。

Q 同じ店舗の同期に対し、ライバル心はありますか?

また、他店舗の同期の成績は気になりますか?

豊田さん バチバチはしてないです。(笑)

山口さん でも、現時点では豊田さんの方が販売台数が多く悔しさはあります。険悪になるほどバチバチではないんですけど。

豊田さん 他店舗の同期は気になり、受注のグラフは見たりします。

山口さん 雰囲気ややることも店舗の規模によって違うと思うので僕はそこまで気にしているないです。

Q 今後の抱負を聞かせてください

豊田さん・山口さん 新人銀バッヂ目指して頑張ります!

異国の地で頑張る整備士



大州本店サービスグループ
ライ カオ テエさん

大州本店への配属を最初に聞いた時は、日本語も、整備の技術もまだまだ未熟で「本店」と名前の付くお店でやっていけるか正直不安でした。ですが、先輩方は皆さんとても優しく、分からないう�あればすぐに教えてくださいます。頼りになる先輩ばかりで、今は本当に働くのが楽しいです。

研修で学んだ基礎的な所は活かせていますが、現場に出ると応用が必要になり、同じ作業でもやり方次第で効率が変わるため少しづつ先輩方に教えていただきながら学んでいます。

先輩方のように何でもできる整備士になる為に、どんどんチャレンジしていかないといけないと思っています。車検もクイックもこなせる頼れる整備士を目指して頑張ります。

法人比率の高い小規模店舗で取り組むアイデアマン

本当にアットホームな店舗なので自分の特性が活かせそうだと感じています。分からぬことも先輩に聞きやすく、良い点も悪い点も率直に教えていただけるので改善しやすいです。

研修で習ったことは活かせていますが、電話のアポなどご来店いただくまでのプロセスが難しく大変だと感じています。同時に、車に関する知識不足を痛感して、日々カタログや諸元表を見て勉強しています。

接客件数が少ないもどかしさはありますが、小規模店舗だからできることに取り組んでいます。先輩の商談を“自分の商談”と仮定して記録する「商談ノート」でシミュレーションすることで経験の差を埋めるようにしています。

また、来店客数が少ないが故に1件1件のありがたみを感じ、懇切丁寧な対応を心掛けています。保険やJAFの取得件数に力を入れており、自慢ではないですが、同期の中でもトップクラスの取得率です！

新人銀バッヂ、保険、JAF全ての表彰式に参加できるよう、日々精進していきたいと思います。



海田店販売グループ
竹中 千啓さん

中古車販売に挑戦する新入社員



大州ユーカーランド販売グループ
新井 笑奈さん

選択肢に中古車の店舗があるとは思わず、配属が決まったときはとても驚きました。「販売が終了した車両」も扱うことになりますが、やっていくうちに自然と覚えていくだろうなと思ったのでそんなに戸惑いはなかったです。現車に触れる機会が多いので、同期のみなより早く覚えられると前向きに捉えています。

中古車は1点ものなので、新車とは違う話法でお話しさせていただきます。他にも、他県からのネットでの問い合わせなど対応する範囲は広いです。

先輩方は皆さん優しく、中でも年齢が近い田中先輩が一番気軽に相談できる先輩です。新人銀バッヂを狙っていますが、中古車は新車と違って2台で1ポイント換算となるため、より多くの台数を売らなければなりません。多くの販売実績を重ねていきたいです。

広島マツダの店舗にお立ち寄りの際は、ぜひ彼らに声を掛けて下さい。

これから会社の未来を担っていく仲間として、一緒に成長を見守っていきましょう！



ヒロマツホールディングス・広島マツダ賞
「いっしょに泳ごう」

第7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

8月28日(木)、大州本店2階ショールームにて、第7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。

今年も「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」が設けられました。全国から560作品が集まり厳正な審査の結果、Rieさんが受賞され、表彰状は山根社長から授与されました。



(株)広島マツダ 山根社長コメント

多くの応募作品の中で、Rieさんの作品は高い技量と繊細なタッチが印象的でした。さらに車の空間を大切にした独自の世界観が素晴らしいと感じました。このコンテストが障がいの海を超えて、互いに尊敬しあえる社会作りに向けての大きな一歩になることを願っております。



(株)タウ 取締役専務 山元様コメント

広島マツダ様には、弊社の取り組みにご賛同・ご支援いただき、改めて御礼申し上げます。Rieさんの作品は、本当に勇気をもらえ、誰が見ても元気になる絵です。これからも素晴らしい作品で、多くの人々に想いを届けながらご活躍いただきたいです。



一般社団法人障がい者自立推進機構
松永様 ビデオメッセージ

「いっしょに泳ごう」というコンセプトのもと、海を車で泳ぎ、海洋生物と出会いながら、車の中では会話も楽しめる。まるで夢のような世界観に、心が躍りました。今後も障がいのあるアーティストの作品の魅力を、世界に発信し続けられるよう、事務局一同尽力してまいります。



受賞者 Rieさんコメント

海は綺麗なだけではなく、少し怖いイメージがありますが、車に乗って大きなクジラや海の生き物と一緒に、海の中をドライブできたら素敵だなと想い描きました。これからも賞をいただきたいことを励みに、誰かに何かを感じてもらえるような絵が描けるようにがんばります。



「ヒロマツホールディングス presents
**TGC HIROSHIMA 2025
by TOKYO GIRLS COLLECTION」開催決定!**

(以下 TGC 広島 2025)

7月31日(木)、おりづるタワー5階「凛」にて「TGC 広島 2025」の開催決定が発表されました。今回のTGCは、2015年から各地で展開されている「TGC地方創生プロジェクト」の一環として実施され、ヒロマツホールディングスがプラチナパートナーとして参画。12月6日(土)に広島グリーンアリーナで、2017年以来8年ぶりに開催されます。

記者会見では、東京ガールズコレクション実行委員会の田嶋氏、松井広島市長、(株)ひろぎんホールディングスの部谷社長、ヒロマツホールディングス(株)の松田会長から、それぞれの視点でTGCに込める想いが語されました。ファッションやエンタメの枠を超えて、地域と未来をつなぐプロジェクトへと広がりを見せるTGC 広島 2025。広島から全国へ、これからも展開にご期待下さい!

.....松田会長挨拶.....

今回は、プラチナパートナーを務めさせていただくということで、身に余る光栄であると共に、絶対に成功させたいという想いです。当グループ企業の総力を挙げてTGC 広島 2025 の意義を高め、盛り上げていきたいと思います。

— TGC(東京ガールズコレクション)とは? —



記者会見会場には多くのメディア関係者が詰めかけ、熱気と期待感に包まれました。

「日本のガールズカルチャーを世界へ」をテーマに2005年8月から年2回開催される日本最大級のファッションショー。モデル、タレント、アーティスト、動画クリエイター等のトップインフルエンサーが一堂に会する。

TGC 広島 2025 公式サイト



未来のスターを発掘する新プロジェクト!!

広島未来 Audition
-TGC HIROSHIMA 2025 ランウェイへの道-

ヒロマツホールディングスが、ライブ配信プラットフォーム「SHOWROOM」様とタッグを組み、広島から全国へ新たな才能を発信するオーディションを開催します。見事選考を通過された方には、TGC 広島 2025 の舞台で実際にランウェイを歩いていただきます!

広島未来Auditionの
詳細は[こちら](#)





広島
初開催!

(株)ISE広島育ち・みっちゃん総本店が 「Out of KidZania in ひろしま」に参加

8月30日(土)・31日(日)、安田女子大学にて開催されたこども向け職業体験イベント「アウト・オブ・キッザニア in ひろしま」にみっちゃん総本店が参加しました。

このイベントは出張版キッザニアとして開催されたもので、広島では初開催。(株)アンデルセン、広島電鉄(株)、(株)アンフィニ広島ほか、地元企業が集結する話題のイベントとして(株)グッドフォルムが出展を提案し、運営サポートを行いました。

前週の23日・24日に行われたイオンモール広島府中の開催分を含めると、イベントへの応募総数はなんと約12,000名。みっちゃん総本店の「お好み焼職人」体験ブースは、30日・31日のプログラム中では一番人気で、定員60名に対し800名を超す事前申込みがあり、大きな反響を呼びました。

当日のプログラムでは、二代目・井畠満夫こと上川社長をはじめ、みっちゃん総本店の現役スタッフが本物の鉄板・食材を使って“みっちゃんの味”を伝授。

別室で保護者らが見守るなか、こどもたちは真剣な表情でヘラを握り、お好み焼づくりに挑戦しました!



みっちゃん総本店の
お好み焼や歴史に
について勉強しました



体験して
どうだったかな?



完成した
お好み焼は
お持ち帰り♪



安田女子大学・管理栄養学科の学生も
サポートスタッフとして参加しました





三次高等技術専門校に、 実習用の車両を贈呈

8月25日(月)、三次高等技術専門校の整備工場内にて車両の贈呈式を行いました。同校は県北唯一の自動車整備士養成施設であり、現場の即戦力となる人材を育成しています。

贈呈式では、花岡校長をはじめ、専門校関係者の皆様同席のもと、山根社長より目録が手渡されました。

贈呈した2台の車両は、実習用として活用され、次世代の整備士・技術者の育成に役立てられます。

今後も地域の一員として、教育を支える活動に取り組んでまいります。



山根社長挨拶



このたび学校の教育活動や安全確保に少しでもお役立ていただければと願い、車両を寄贈させていただきました。生徒の皆さんのが安心して学べる環境づくりに貢献できれば大きな喜びです。自動車業界の未来を担う皆さんが健やかに成長され、社会に羽ばたいていかれることを心から願っております。

花岡校長挨拶



昨今は、スマホやパソコンで、車の画像や動画を簡単に見ることができます。しかし、実際の車に触れることこそ、自動車整備の知識を身につける一番の近道です。

これから、寄贈いただいたこの車を、存分に活用させていただきます。ありがとうございました。

DATA

車種別販売実績

2025年8月度					
	売上実績	前年実績	前年比	登録実績	
乗用車	MAZDA2	48	62	77%	61
	CX-3	12	3	400%	12
	CX-30	27	16	169%	33
	MX-30	2	0	-	5
	MAZDA3	20	10	200%	27
	MAZDA6	0	0	-	0
	ロードスター	11	23	48%	19
	CX-5	32	28	114%	42
	CX-60	11	16	69%	16
	CX-80	12	0	-	12
乗用車計		175	158	111%	227
商用車	ファミリアV	7	25	28%	8
商用車	ボンゴ／プローニイ	6	7	86%	6
商用車	タイタン	6	8	75%	4
商用車計		19	40	48%	18
軽自動車計		118	130	91%	116
他チャンネル		3	2	150%	-
合計		315	330	95.5%	361

整備

2025年8月度	
売上実績	
328,806	

(単位:千円)

有償整備入庫台数	無償整備入庫台数
8,109	2,246
車検台数	1,362
点検台数	3,542
一般整備台数	2,906
外装台数	299

(単位:台)

店舗別実績(新車・保険)

2025年8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
		目標	実績	達成率	登録車	軽自動車	その他			
法人営業Gr	43	30	70%		15	15	0	2	0	0%
庄原	7	1	14%		0	1	0	3	4	133%
三次	13	17	131%		5	12	0	4	4	100%
可部	16	16	100%		11	5	0	7	4	57%
祇園	23	17	74%		11	6	0	6	2	33%
西条	40	36	90%		24	12	0	13	5	38%
広	12	9	75%		4	5	0	4	0	0%
吳	11	13	118%		4	9	0	4	7	175%
海田	12	10	83%		8	1	1	4	5	125%
大州本店	53	36	68%		31	5	0	14	11	79%
宇品本店	47	40	85%		18	21	1	15	9	60%
庚午	20	25	125%		16	9	0	6	5	83%
五日市	17	14	82%		8	6	0	7	2	29%
石内山田	14	18	129%		11	7	0	7	6	86%
福山東	24	18	75%		13	4	1	9	14	156%
尾道山波	19	15	79%		15	0	0	6	1	17%
特約店	10	0	0%		0	0	0	1	0	0%
業売	-	-	-		-	-	-	1	0	0%
合計	381	315	83%		194	118	3	113	79	70%
その他	-	0	-		0	0	0	2	2	100%
総合計	381	315	83%		194	118	3	115	81	70%

店舗別実績(中古車・保険)

2025年8月度								
区分	営業店	台数		保険新規契約			目標	実績
		目標	実績	目標	実績	達成率		
直売	庄原	1						
直売	三次	4	4					
直売	可部	3	4					
直売	祇園	3	2					
直売	西条	8	5					
直売	広	2	2					
直売	吳	2	1					
直売	海田	1	2					
直売	大州本店	5	6					
直売	宇品本店	9	8					
直売	庚午	4	1					
直売	五日市	4	3					
直売	石内山田	4	4					
直売	福山東	5	4					
直売	尾道山波	4	4					
直売	大州UCL	24	25	6	2	33%		
直売	カーセブン	8	5	2	0	0%		
直売	その他(本部)							
直売	直売合計	91	80	8	2	25%		
業売	中古車業販グループ						115	126
業売	その他						22	14
業売	業売合計						137	140
その他	仕切							
その他	スクラップ						13	7
その他	放出							
その他	その他							
その他	その他合計						13	7
その他	総合計						241	227

DATA

展示会結果報告

サマーフェア

8月2日(土)・3日(日)

	実績
来場組数	217
A・Bホット	29
査定	81
試乗	81
成約	39

サマーフェア

8月9日(土)・10日(日)

	実績
来場組数	194
A・Bホット	21
査定	70
試乗	41
成約	40

展示会

8月17日(日)

	実績
来場組数	80
A・Bホット	13
査定	25
試乗	28
成約	5

決算フェア

8月23日(土)・24日(日)

	実績
来場組数	230
A・Bホット	34
査定	91
試乗	83
成約	56

決算フェア

8月30日(土)・31日(日)

	実績
来場組数	218
A・Bホット	27
査定	77
試乗	87
成約	69

ありがとうございました

見込客紹介



8/6～9/8までの期間、見込客紹介による成約台数は

3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

今田 裕次(営業推進部CS研修グループ課長)新規
前本 祐輔(経理財務部経営支援グループ課長)自代

中古車

1台

道迫 栄一

(執行役員本部連携室部長)

My Communication



可部店販売グループ
河井 美月さん

お客様とのつながり・ 信頼を大切に

学生時代はサッカーに打ち込み、大学進学で新潟へ。車が生活に欠かせない環境だったことや、父が車好きだったこともあり、広島を離れてあらためて芽生えた地元愛から、広島マツダを志望しました。

入社当初は「車を売りたい!」という思いが前面に出ていましたが、2年目に入る前に宮川店長がマネージャーから店長に昇進され、お客様を引き継がせていただいたことが大きな転機になりました。新車販売だけでなく、点検などサービスや保険の知識も必要だと感じ、点検の待ち時間に部品交換の内容もご提案するなど、安心して任せていただける存在を目指すようになりました。今では「誰から買っていただくか」が大切だと実感し、7割雑談・3割車の話で信頼関係を築いています。

また、先輩方の営業スタイルから多くを学んでいます。それぞれの特徴を取り入れて、自分らしい営業スタイルを構築中です。

頼れる整備士を目指し、 もっと診断力を磨きたい!

整備士を目指したきっかけは、「自分の車を自分で触ってみたい!」という思いからでした。昔からアニメの影響で自然と興味を持ち、車が好きになりました。

専門学校で整備を学んだ後、就職先を探す中で、レース活動にも関わることに魅力を感じて広島マツダを志望しました。

入社2年目には1年間レースの現場にも関わらせていただき、スピードと正確さが求められる環境で大きな刺激を受けました。

現在は車検や一般整備を担当し、幅広い作業を任せられています。挑戦を後押ししてくれる職場環境のおかげで新しい作業にも積極的に取り組むことができ、日々成長を実感しています。

今後の目標は、故障診断のスキルを高め、先輩のように音や症状から原因を特定できる力をつけることです。車は進化し続けるので、学び続け、信頼される整備士を目指していきます。



呉店サービスグループ
松本 侑馬さん

現場の声をカタチに もっと働きやすい環境をつくる

入社を決めた一番の理由は、採用担当者の人柄でした。多くの企業が自社の良い点ばかりを語る中、その方は私の希望に耳を傾け、アドバイスをしてくれました。親身に向き合っていただいたことで「この人と一緒に働きたい!」と強く思いました。

現在は主に整備職の採用担当として、説明会や店舗見学、入社式や人事研修を担当しています。数ある企業から当社に入社してくださった方が一生懸命に実務をこなしている姿を見たり、表彰された話を聞くと、とてもやりがいを感じます。また、採用して終わりではなく、店舗で直接話し合うことで、悩みや不安を聞き出し、最大限の力を業務で発揮してもらえるように努めています。

これからは、採用に加え人事制度や労務にも守備範囲を広げ、現場の希望を自ら実現できる立場へと成長したいです。皆さんのが今より働きやすい環境を作り出す力になりたいと考えています。



2022年
4月1日入社

総務人事部人事グループ
川本 能寛さん

学生にとって 近い存在でありたい

就職活動時、広島マツダのグループ会社が幅広い事業を展開していることに魅力を感じ、直感的に「面白い会社だ!」と思いました。選考が進む中、オンラインで松田会長と面談をする機会があり、その強い求心力に「この会社で働きたい」と決意しました。

入社後すぐに様々なことをさせていただき、最初は「学生と年齢の近い自分が採用担当で大丈夫だろうか」と戸惑いましたが、今では「年齢が近いからこそ、学生に寄り添える」と感じています。ある学生の方から「採用チームの皆さんのが親身になってくださったおかげで広島マツダに入社を決めました」とお言葉をいただいたことも。自分の関わりが力になれたと、採用担当としてのやりがいを感じた瞬間でした。

売り手市場が続き採用活動が難しい状況の中で、より多くの学生さんに広島マツダの魅力を伝えていくことが今後の目標。そして後輩の育成にも力を注いでいきたいと考えています。



2022年
4月1日入社

総務人事部人事グループ
大島 菜々穂さん



2022年
4月1日入社

サービス部BAC事業グループ
グエンティハイイエンさん

日本とベトナムの 文化を結ぶ

10年ほど前、私が日本に来たばかりの頃は、言葉も分からず、些細なことにも不安を感じていました。その経験から同じように困っているベトナム人の力になりたいと強く思うようになりました。

そんな折、松田会長に思いをお伝えする機会をいただき、ご縁あってスタッフとして採用していただきました。

現在はベトナム人エンジニアのサポート業務に携わっています。生活必需品を準備し、研修中の通訳を担当するなど、生活面から業務面まで幅広く支援しています。また、研修生たちが日本の文化や社会のルールを理解することで、業務が円滑に進められるようお手伝いしています。

今後は日本で学んだ「自分の行動に責任を持つことの大切さ」を胸に、より落ち着いて、忍耐強く、多くの人の役に立ち、自分自身も楽しく前向きに仕事をすることを目標にします。

指導いただいた経験を 紡いでいきたい

学生時代に会計学を専攻し、その知識を活かせる仕事を探していたとき、広島マツダグループの幅広い事業内容を知り、様々な経験ができる!とわくわくし、入社を決意しました。

入社後の営業研修の際、最初に接客したお客様が研修最終週に再来店され、車をご購入くださったことは今も強く心に残っています。自分の接客が成果に結びついた経験は、自信となりました。

本社配属後は、想像以上に幅広い仕事をさせていただきました。その中で、本気で叱ってくださる先輩方の存在は、大きな糧となりました。エネルギーを使って、真剣に向き合ってくださった先輩方に心から感謝しています。その想いを受け継ぎ、今度は自分が後輩へと紡いでいきたいと思います。

今後はより多くの経験を積み、将来的には経営に近い立場でも力を発揮できるよう成長していきます!



2022年
4月1日入社

経理財務部関連事業グループ
百武 周さん

Memories of Hirayama

～定年退職の方からのメッセージ～

由本 隆則さん

大州本店サービスグループ
マネージャー(9月25日付)



1984(昭和59)年4月に整備職として入社後、中古車再生部に配属。特需サービス、法人サービス、大州サービス、ボルボ・カー広島大州を経て、現在は大州本店サービスグループに勤務されています。

勤続年数42年。今後も引き続き勤務されます。由本さんの今後ますますのご活躍をお祈りします。

法人サービス時代はタクシー整備を担当。常にスピードが求められる現場で、大型連休前に大きなトラブルが発生し、夜遅くまで作業して納車したこと。大変ではありましたが、とても充実した日々でした。

その後は、整備と検査員業務を兼務し、車検の最終審査を担当。さらにアドバイザーとしてお客様対応も経験しました。正直、接客は得意な方ではありませんでしたが、大きな学びをることができます。

ここまで来られたのは、まず健康に育ってくれた両親のおかげです。そして知識も経験もなかった自分を育て、支えてくださった会社や先輩方、仲間にも心から感謝しています。どの配属先でも常にスタッフに恵まれたことは本当にありがたいことだと感じています。

自動車の電子化が進み、故障診断など難しい面も増えていますが、後輩の皆さんには、質の高いサービスをお客様に提供できるよう、体に気を付けて頑張ってほしいと思います。

人の動き

(職制順・敬称略)

■異動 ()内は旧所属

【8月20日付】

小林富士雄 大州本店サービスグループ(人材[休職])

■退職

【8月8日付】

尼子重遠 人材[休職]

【8月29日付】

ファムトゥアンアン 大州本店サービスグループ

【8月31日付】

平間健晃 宇品本店販売グループ

山方駿太郎 //

田口敬久 法人営業グループ

■再雇用(入職)

【9月26日付】

由本 隆則 大州本店サービスグループ

■パート社員(入職)

【9月1日付】

坂口杏奈 オリヅルタワー
セニファリマ //

■パート社員(退職)

【8月31日付】

石原信乃華 オリヅルタワー

佐々井晴菜 //

竹田伊吹 //

ロバーディシモスババ //

■派遣社員(受入)

【8月20日付】

豊田さつき 宇品本店事務係

【8月25日付】

浦井麗子 総合企画部デジタル推進グループ

【9月1日付】

寶諸和世 福山東店事務係

佐藤文紀 尾道山波店サービスグループ車両回送係

■派遣社員(終了)

【8月10日付】

寄本和希 広店事務係

【8月31日付】

松本伸子 大州本店事務係

宮島興平

MIYAJIMA
YOHEI

SNS、google mapで
コメントを投稿いただける方、
ドリンクを1杯
サービスいたします！

ランチ限定！

宮島興平の人気メニュー 「穴子蒸籠」をぜひご堪能下さい

穴子蒸籠 ————— 2,800円(税込) 人気No.1

穴子蒸籠・小鉢・肝吸・水菓子

穴子づくし御膳 ————— 3,300円(税込) 人気No.3

穴子蒸籠・穴子天麩羅・骨煎餅・穴子ざく和え・穴子茶碗蒸し・肝吸・水菓子

宮島御膳 ————— 3,800円(税込) 人気No.2

穴子蒸籠・牡蠣フライ・焼き牡蠣・穴子茶碗蒸し・小鉢・肝吸・水菓子



宮島御膳

寿司天婦羅御膳 ————— 3,800円(税込)

にぎり寿司(5貫)・細巻(2貫)・天婦羅盛合せ・茶碗蒸し・小鉢・味噌汁・水菓子

寿司しゃぶ御膳 ————— 4,300円(税込)

にぎり寿司(5貫)・細巻(2貫)・牛しゃぶしゃぶ・茶碗蒸し・小鉢・味噌汁・水菓子



寿司天婦羅御膳

グループや団体での利用、七五三の行事食等、
ご予算に応じてご対応いたしますのでお問い合わせ下さい。

宮島興平
MIYAJIMA
YOHEI

営業時間
11:30-14:00 ラストオーダー 13:30

廿日市市宮島町589-4 嶽島いろは1F
Tel.0829-40-2008

google map

