

HAPPYHAPPY SPECHIGHER



第108期スタート フレンチレストラン「EPiCLE(エピクル)」オープン 広島マツダ交流型イベント初開催!MAZDA SUV CAMPING 2025

Topics 1 おりづるタワー9周年記念イベント開催

Topics 2 「ART BORN HIROSHIMA」初めての夏、広島をアートで彩る活動レポート2025

第108期スタート

第108期のスタートにあたり、10月2日(木)午前10時より
期初合同会議が開催されました。

107期総括

◆台数実績

- <新車> 売上台数の減少
- <中古車> 総台数は増加、直売比率は低下
- <整備> 有償入庫台数の減少
- <保険> 新規獲得件数の減少

◆重点課題

- ・「量」へのこだわり(CX-80拡販、車販台数と整備入庫台数、顧客の増加)
- ・全数接客と訪販との両立
- ・保険代理店の環境変化への対応
- ・業務効率化(DXの推進)
- ・コンプライアンス遵守へのオペレーション確立
- ・お宝BOX終了(2025/12)に向けてのオペレーション変更

108期取組み目標と指針

◆109期以降を見据えた基盤づくり

- ・顧客数減少に歯止めをかけつつ、顧客構造改善を加速
- ・基盤収益の強化
- ・計画的設備投資と経費削減
- ・ヒロマツスタンダード(業務標準)

◆3つの拘るべきKGI

- ・ビジネス成果 - 店舗別ガイドライン達成度:100%以上、広島県マツダ車シェア:15%以上
- ・お客様評価 - NPS 契約T:70以上、納車T:70以上、入庫T:50以上
- ・社員評価 - 肯定回答率:60%以上

◆コンプライアンス遵守

- ・業務の適正遂行
- ・サービス現場改善活動／新車検手順
- ・内部統制
- ・個人情報保護

◆育成(人的投資)

- ・マネジメント教育 - 管理職の育成なくして、企業の成長なし
- ・若手育成 - 各種実務研修の実施



EPICLE

シェフ渾身のコース料理を
ご家族やご友人との特別な日のお食事に。



フレンチレストラン「EPICLE」オープン

2025年9月から、おりづるタワーの貸切パーティ・貴賓室で団体様限定にてご提供していたコース料理を、個人のお客様にもご利用いただけるようになりました。この特別な場所、レストラン「EPICLE」で瀬戸内の食材や旬の食材をいかした創作フレンチを五感でお楽しみ下さい。



日々研鑽を重ねるシェフがフレンチベースの創作料理を提供

Course コース

Lunch ランチ

コース 6,000円 / 12,000円 / 16,000円※

Dinner ディナー

コース 12,000円 / 16,000円※

※すべてサ・税込価格です。
※プランは変更となる場合がございます。

Hideaway by
EPICLE

Suite Room 耀



14階に佇む1日1組様限定の特別なプライベート
空間。広島の街並みを一望しながら、周囲を気に
せずゆったりとお食事をお楽しみいただけます。
上質で優雅なひとときをお過ごし下さい。

私たちはこれまで多くの団体様の貸切パーティ
に対応してまいりました。貴賓室でのコース料理の
提供や、宮島「握手レストラン」の運営など、そのす
べての経験とノウハウを融合・
進化させ、新たな取り組みとして誕生したのが「EPICLE」で
す。この場所だからこそ実現できる「唯一無二」のレストラン
として、「あのレストランに行つてみたい」と、足を運んでいた
だけるよう、至高のサービスを
追求してまいります。



(株)握手カフェ
常廣社長

エピクル
EPICLE

〒730-0051
広島県広島市中区大手町1丁目2番1号
おりづるタワー内
お問い合わせ : reserve@epicle.jp
営業時間 : ランチ | 11:30~14:00(最終入店)
ディナー | 17:00~19:30(最終入店)
営業日はHPにてご確認下さい。

完全予約制

※ご利用予定の1週間前まで受付
※10月~11月は好評につき満席と
なりました。12月以降のご予約を
お待ちしております。詳しくはHPにて
お問い合わせ下さい。

詳しくは
こちらから



広島マツダ交流型イベント初開催! MAZDA SUV CAMPING 2025



9月6日(土)～7日(日)の2日間、廿日市市にある、もみのき森林公园オートキャンプ場にて、「MAZDA SUV CAMPING 2025」が開催されました。

このイベントは、広島マツダとして初開催となるキャンプイベントで、4～6月に新車のマツダ SUV(CX-3・CX-30・CX-5・CX-60・CX-80・MX-30)を購入されたお客様を対象にご招待。ご家族やご夫婦、ご友人同士など計7組のお客様に参加いただき、SUV車ならではの安心感と快適さを体感しながら、自然の中で仲間と笑顔を分かち合う特別な2日間を過ごされました。

営業企画グループを中心に企画され、イベントにはHM-Rと広報秘書グループも参加しました。

DAY
1

LET'S GO

開会式

和田取締役による開会の挨拶と、岩室マネージャーによる趣旨・スケジュールの説明。



キャンプサイトへ移動



キャンプサイトへ
移動する光景は、
まるでSUV車の
ピチパレードのよう

テント設営

ここを少し
引っ張ると
張りやすい
ですよ!



モルック大会開催！ 計8チームによるトーナメント戦。会場は一気にヒートアップ！

北欧発祥のアウトドアゲーム「モルック」は、木の棒（モルック）を投げて1～12までの数字が書かれた木製のピン（スキットル）を倒し、点数を競うゲーム。

見事優勝を勝ち取ったのは、なんと広島マツダチーム!!! その容赦ない姿勢に、大きな笑いと拍手が！



3119



豪華 BBQ

たくさんのお肉が並び、炭火でじっくり焼き上げられる
香ばしいかおりが会場に広がりました。



イベント参加者

和田取締役

- 営業企画グループ
山添課長、
岩室さん、
山下さん、重村さん
- HM-R
田頭さん、岡崎さん
- 広報秘書グループ
中込さん、細谷さん

皆で共感しあう SUV 談義

SUV車の購入に至った理由や
エピソードを語り合い、
参加者同士の共感や発見が
生まれました。



火起こし体験と キャンプファイヤー



湿った木材に
苦戦！

サービス部HM-Rの2名が大活躍！
炎を囲む輪がいっそう盛り上がりました。



DAY
2

翌朝はロールパン・ホット
サンド・ゆで卵、そして
山下さん手挽きコーヒー
で一日のスタート。

爽やかな朝食で 2日目がスタート



木のキーホルダーと焼杉プレート作り

子どもから大人まで真剣に取り組みました。



参加者同士の笑顔と絆が生まれた、
心温まる2日間となりました。
今後も魅力的なイベントを続々と企画中！
次回は店舗スタッフも参加します！



キャンプ
レポートは
こちら





おりづるタワー9周年記念イベント開催 「FLOWER : Art in Bloom ひとつの種が、幾重にもひらく」

9月23日(火・祝)、おりづるタワーは開業9周年を迎え、記念イベント「FLOWER : Art in Bloom ひとつの種が、幾重にもひらく」が開催されました。このイベントは、芸術と人々の想いが花ひらく時間を届けることを目的とし、「ART BORN HIROSHIMA」に所属する10名のアーティストによる作品が展示され、来場者を温かく迎えました。



アーティスト作品展示

アーティスト×お客様による参加型アートイベント —みんなで大きな花を咲かせよう—

9月19日(金)～23日(火・祝)の期間「ART BORN HIROSHIMA」所属アーティスト・宮本拓也さんと大沼寛明さんによる、参加型アートイベントが開催されました。来場されたお客様が折り紙に自由に絵を描いて、少しづつ作品を完成させていきます。たくさんの想いが集まって一つの大きな花を咲かせるという願いが込められました。



「大きな想いの花」が
ついに出来上がりました!



左:宮本拓也さん 右:大沼寛明さん

「ART BORN HIROSHIMA」所属アーティストの大沼寛明さんにインタビュー

今回の参加型アートイベントでは、子どもから大人まで多くの来場者が参加してくださりとても嬉しかったです。おりづるタワーという平和を象徴する場所での展示ができることに感謝しています。今後は街中でのパブリックアート展開にも表現の幅を広げたいです。

また11月に「ART BORN JAM 2025」に参加します。ワークショップやミュージシャンの方を呼んでのお祭りを予定していますのでお楽しみに。



幸運のゾウさんシリーズ



おりづるオブジェ



大沼寛明さん

大上社長インタビュー ~9周年を迎えたことへの想い~



「ART BORN HIROSHIMA」所属アーティストの多くが広島出身で、おりづるタワーの想いに共感してくれたことから、今回のイベントを企画しました。8月には宮本さんの個展を開催し、作品説明を通してお客様との会話が生まれ、アートが身近になったことを実感し、来場者には、景色やアートを楽しみながら、平和を感じていただきました。多くのお客様は歴史や事実を学んだうえで来館されますが、ここでは穏やかに景色を眺めたり、アートを鑑賞したりしながら、「平和」でいられるを感じていただき、自分が「なぜこの場所で穏やかに過ごせているのか」を自然と考えてもらえる場所でありたいと思っています。来年はいよいよ開業10周年。おりづるタワーはこれからも、広島の魅力や平和の大切さを世界に発信し、人々が共に未来を考える場であり続けます。

9年の中で、自分達の立ち位置や想いを、いろいろな方々に教えていただく機会が増え、おりづるタワーのコンセプトや私たちの活動を理解した上で訪れてくださる方が増えているように感じます。

開業当初3.2だったGoogleの口コミ評価も、取り組みを重ねる中で4.0に到達。私たちが、おりづるタワーのコンセプトに共感し、邁進してきたことが今につながったと思います。さらに、お客様自身が来訪の目的や平和・未来への想いを語り、発信してくださるようになりました。これこそ9年間の歩みの成果だと感じています。

9周年
オリジナル
グッズ販売!



Tシャツやトートバッグ、デザインシールなど、「ART BORN HIROSHIMA」の所属アーティストがデザインしたオリジナルグッズが販売されました!



「ART BORN HIROSHIMA」の初めての夏、 広島をアートで彩る活動レポート2025

~~~~~  
昨年の11月、幟町に誕生した「ART BORN HIROSHIMA」。この夏の主な活動をご紹介します。

### 1.「ビックリマン×MUSASHI個展～聖魔アートの世界」

6月28日(土)・29日(日)、「ART BORN HIROSHIMA」にて「ビックリマン×MUSASHI個展～聖魔アートの世界」が開催されました。

本イベントは、「ART BORN HIROSHIMA」にも参画するMUSASHIさんと(株)ロッテ・ビックリマンのコラボレーション企画で、「悪魔VS天使」シリーズ40周年を記念する特別なアート展です。目玉企画として登場したのは、ビックリマン史上初の「丸型BIGビックリマンカード」。丸いカードには「物事を丸く収める」平和や調和の想いが込められており、広島限定デザイン(悪魔ヘッド)を各日500枚、合計1,000枚を先着順で配布しました。さらに、来場記念として抽選で全国500名にキラ仕様カードが当たる豪華企画も実施され、県内外から多くの来場者が訪れ大盛況となりました。

#### ..... ビックリマンシールとは .....

(株)ロッテが1977年から発売されたチョコレート菓子「ビックリマンチョコ」に付属していたシール(ステッカー)です。特に1985年に登場した「悪魔 VS 天使」シリーズが爆発的な人気を博し、コレクターズアイテムとしても知られています。



ビックリマン史上初の「丸型BIGビックリマンカード」



広島限定キャラクター  
「ブラックゼウス」のアートも  
展示されました。



オープン前から  
長蛇の列ができ、  
たくさんのお客様に  
来場いただきました。

## 2.EXPO2025 大阪・関西万博で世界デビュー!? 「世界のMUSASHI個展」



7月9日(水)・10日(木)には、EXPO2025 大阪・関西万博にて、MUSASHIさんによる「世界のMUSASHI個展」が開催され、「ART BORN HIROSHIMA」もコラボ出展をしました。

MUSASHIさんが手がけた「広島」という作品の構図をもとに、所属アーティストたちの作品をコラージュしたMUSASHIさんへの“リスペクトアート”は迫力ある構図の中に、それぞれの個性が際立つ作品となっています。

作品全体の構成は総合企画部デジタル推進グループの藤田謙一さんが担当しました。原画に描かれた太陽のようなモチーフを中心にアーティスト全員の作品をレイアウトすることで、全体に調和が生まれています。さらに、作品の背面には藤田さんがデザインした「ART BORN HIROSHIMA」のロゴがあしらわれており、藤田さん自身もデザイナーとしてアーティストたちと共に作品制作に携わっていることを象徴しています。

### イベント告知

#### アートと音楽のフェス「ART BORN JAM 2025」開催!

11月1日(土)～3日(月・祝)、アートと音楽を楽しめるイベント「ART BORN JAM 2025」を開催します。オープンから約1年の集大成として、アート作品の展示・販売に加え、ミュージシャンやお笑い芸人、ダンサー、占い師など多彩なゲストも登場。ぜひ会場にも足を運んでいただき“芸術の秋”を体感して下さい!

##### 『ART BORN JAM 2025』

開催日:2025年11月1日(土)～11月3日(月・祝)

時間:11:00～19:00

開催場所:ART BORN HIROSHIMA

住所:広島市中区幟町14-3

入場料金:無料



ぜひ  
会場へ!



# DATA

## 車種別販売実績

| 2025年9月度 |           |      |     |       |
|----------|-----------|------|-----|-------|
|          | 売上実績      | 前年実績 | 前年比 | 登録実績  |
| 乗用車      | MAZDA2    | 64   | 79  | 81%   |
|          | CX-3      | 16   | 12  | 133%  |
|          | CX-30     | 33   | 53  | 62%   |
|          | MX-30     | 3    | 2   | 150%  |
|          | MAZDA3    | 43   | 36  | 119%  |
|          | MAZDA6    | 0    | 0   | -     |
|          | ロードスター    | 17   | 22  | 77%   |
|          | CX-5      | 60   | 75  | 80%   |
|          | CX-60     | 20   | 10  | 200%  |
|          | CX-80     | 13   | 39  | 33%   |
| 乗用車計     |           | 269  | 328 | 82%   |
| 商用車      | ファミリアV    | 30   | 25  | 120%  |
|          | ボンゴ／プローニイ | 11   | 14  | 79%   |
|          | タイタン      | 11   | 8   | 138%  |
| 商用車計     |           | 52   | 47  | 111%  |
| 軽自動車計    |           | 174  | 230 | 76%   |
| 他チャンネル   |           | 4    | 4   | 100%  |
| 合計       |           | 499  | 609 | 81.9% |
| 539      |           |      |     |       |

## 整備

| 2025年9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9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   | 59        | 61  | 103% | 38     | 23     | 0   | 3   | 0   | 0%   |
| 庄原       | 9         | 8   | 89%  | 1      | 6      | 1   | 3   | 7   | 233% |
| 三次       | 19        | 19  | 100% | 11     | 8      | 0   | 4   | 15  | 375% |
| 可部       | 23        | 23  | 100% | 14     | 9      | 0   | 11  | 9   | 82%  |
| 祇園       | 31        | 20  | 65%  | 13     | 6      | 1   | 9   | 4   | 44%  |
| 西条       | 55        | 49  | 89%  | 27     | 22     | 0   | 18  | 20  | 111% |
| 広        | 17        | 12  | 71%  | 5      | 6      | 1   | 4   | 4   | 100% |
| 吳        | 15        | 12  | 80%  | 3      | 9      | 0   | 5   | 5   | 100% |
| 海田       | 17        | 17  | 100% | 13     | 4      | 0   | 4   | 2   | 50%  |
| 大州本店     | 75        | 81  | 108% | 61     | 20     | 0   | 19  | 9   | 47%  |
| 宇品本店     | 65        | 46  | 71%  | 25     | 21     | 0   | 21  | 16  | 76%  |
| 庚午       | 28        | 40  | 143% | 26     | 14     | 0   | 8   | 4   | 50%  |
| 五日市      | 24        | 21  | 88%  | 13     | 8      | 0   | 9   | 10  | 111% |
| 石内山田     | 20        | 28  | 140% | 18     | 10     | 0   | 9   | 12  | 133% |
| 福山東      | 35        | 34  | 97%  | 32     | 2      | 0   | 12  | 14  | 117% |
| 尾道山波     | 28        | 26  | 93%  | 19     | 6      | 1   | 8   | 6   | 75%  |
| 特約店      | 14        | 0   | 0%   | -      | -      | 0   | 1   | 0   | 0%   |
| 業売       | -         | -   | -    | -      | -      | -   | 1   | 0   | 0%   |
| 合計       | 534       | 497 | 93%  | 319    | 174    | 4   | 149 | 137 | 92%  |
| その他      | -         | 2   | -    | 2      | 0      | 0   | 5   | 2   | 40%  |
| 総合計      | 534       | 499 | 93%  | 321    | 174    | 4   | 154 | 139 | 90%  |

## 店舗別実績(中古車・保険)

| 2025年9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   | 1   |        |    |     |
|          | 三次    | 4   | 5   |        |    |     |
|          | 可部    | 4   | 3   |        |    |     |
|          | 祇園    | 4   | 2   |        |    |     |
|          | 西条    | 11  | 9   |        |    |     |
|          | 広     | 3   | 2   |        |    |     |
|          | 吳     | 3   | 1   |        |    |     |
|          | 海田    | 2   | 1   |        |    |     |
|          | 大州本店  | 6   | 6   |        |    |     |
|          | 宇品本店  | 12  | 5   |        |    |     |
| その他      | 庚午    | 5   | 2   |        |    |     |
|          | 五日市   | 4   | 1   |        |    |     |
|          | 石内山田  | 6   | 6   |        |    |     |
|          | 福山東   | 6   | 7   |        |    |     |
|          | 尾道山波  | 6   | 6   |        |    |     |
|          | 大州UCL | 36  | 39  | 7      | 3  | 43% |
|          | カーセブン | 12  | 16  | 3      | 0  | 0%  |
| その他(本部)  |       |     | 2   |        |    |     |
| 直売合計     |       | 125 | 114 | 10     | 3  | 30% |
| 業売合計     |       | 170 | 144 |        |    |     |
| その他      |       | 22  | 32  |        |    |     |
| 業売合計     |       | 192 | 176 |        |    |     |
| 仕切       |       | 19  | 23  |        |    |     |
| スクラップ    |       |     |     |        |    |     |
| 放出       |       |     |     |        |    |     |
| その他      |       |     |     |        |    |     |
| その他合計    |       | 19  | 23  |        |    |     |
| 総合計      |       | 336 | 313 |        |    |     |

# ( DATA )

## 展示会結果報告

### 決算フェア

9月6日(土)・7日(日)

|        | 実績  |
|--------|-----|
| 来場組数   | 220 |
| A・Bホット | 31  |
| 査定     | 74  |
| 試乗     | 78  |
| 成約     | 64  |

### 決算フェア

9月13日(土)・14日(日)・15日(月・祝)

|        | 実績  |
|--------|-----|
| 来場組数   | 264 |
| A・Bホット | 45  |
| 査定     | 82  |
| 試乗     | 79  |
| 成約     | 43  |

### 決算フェア

9月20日(土)・21日(日)

|        | 実績  |
|--------|-----|
| 来場組数   | 209 |
| A・Bホット | 17  |
| 査定     | 64  |
| 試乗     | 53  |
| 成約     | 46  |

### 決算フェア

9月27日(土)・28日(日)

|        | 実績  |
|--------|-----|
| 来場組数   | 215 |
| A・Bホット | 21  |
| 査定     | 76  |
| 試乗     | 69  |
| 成約     | 55  |

ありがとうございました

## 見込客紹介

9/9 → 10/3

9/9～10/3までの期間、

見込客紹介による成約台数は

1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】

中古車

1台

岡崎 時正  
(サービス部HM-R)

# My Communication



2022年  
4月1日入社

サービス部総括グループ  
**重谷 二千初**さん

## 車への想いを原動力に、 店舗の皆さん之力になりたい

幼い頃から車に囲まれ、父が自分で車を修理する姿に憧れて整備士になりたいと思いました。中学校の職場体験をきっかけに自動車科のある高校へ進学。その後、広島マツダの奨学金制度で広島自動車大学校を卒業しました。しかし、広島マツダに内定をいただいた後に、大きな事故に遭い、重い物が持てない状態に…。それでも入社の機会をいただき挑戦を続けられることになりました。

入社後は1年間整備士として勤務しましたが、体のことがあり整備の仕事には一旦区切りを。現在は、総括グループでサービス商品の管理や業務サポートを担当しています。最初は言葉やメールでのやり取りがうまくいかず苦労することもありましたが、試行錯誤を重ねる中で、「頼りになる」と言ってもらえる機会が増え、自分の存在価値を実感できるようになりました。店舗の皆さんも私のお客様という考え方で、業務を円滑に進めることができるよう取り組んでいます。

## お客様から 信頼される存在へ

地元である広島の方々と関わることができ、恩返しにつながるような仕事がしたいと思い広島マツダを志望しました。入社後は広店を始めとする数店舗で研修を受け、接客を学びました。現在は大州本店で法人・個人両方のお客様を担当。広島マツダの看板を背負っている自覚を持ち仕事に取り組んでいます。

初めてご成約につながったお客様は、コロナ禍で納車が遅れ、大変ご迷惑をおかけしました。何度もお詫びに伺いながら納車を完了。その車がこの秋初めての車検を迎えることになり、感慨深いです。

印象に残っている出来事は、当初は車を見に来ただけだったお客様に、当日中にご成約いただいたことです。話を重ねる中で信頼を寄せてください、車も保険も任せるとご成約いただいたことは大きな自信になりました。今後は、尊敬する先輩方の背中を目標に、後輩をしっかりと引っ張っていける存在を目指したいです。



2022年  
4月1日入社

大州本店販売グループ  
**土井 啓太**さん



2022年  
4月1日入社

海田店販売グループ  
**和田 遥稀さん**

## あらゆるお客様に 対応できる営業マンに

人と関わる仕事がしたいという思いから営業職を志望。地元で働く方が自分らしさを活かせると考え、より身近に感じる車の販売に魅力を感じて広島マツダへ入社を決意しました。

入社後は五日市店に配属。人生初の商談は、「この車、気になってるんだけど」というお電話を、私がたまたま受けたのがきっかけでした。当時のトレーナー、田中さんにお力添えいただきながら対応し、とても緊張したのを覚えています。納車後もお会いするたびに「成長してるね」と声をかけてくださいって、事故対応などでも頼っていただき、自分にとって大きな励みになりました。

現在は海田店に勤務。法人のお客様が多く、スケジュール調整や効率化を常に意識しています。今後は個人・法人を問わず幅広いお客様に対応できる営業マンを目指し、取引先の方にも「頼れる存在」と思っていただけるよう成長していきたいです。

## 「あなたから買いたい！」と 言っていただける営業に

父がマツダ関連の仕事をしていた影響で、小さい頃からマツダ車が身近な存在でした。就職活動中、広島マツダの採用担当の方が自社の良い面だけでなく、厳しさも正直に話してくださったことで、この会社は信頼できると感じ、入社を決意しました。

店舗配属3日目に、車好きのお客様がマツダCX-60を見たいと来店されました。しかしこの店舗には実車がない状態。「この方に自分の1台目を買っていただきたい」という気持ちで、一緒に本社の展示会へ。その後初契約をいただいた経験が私の営業の原点です。

現在は法人のお客様を多く担当しています。商談では会社にとつてのメリットが重視されるため、コスト面や管理のしやすさなど具体的なご提案を心掛けています。お客様から「大下くんがおすすめしたから決めたよ」と言っていただけるような、信頼される営業になることが目標です。



2022年  
4月1日入社

宇品本店販売グループ  
**大下 龍一さん**

# スタッフインタビュー ~+ WELCOME TO HIROMAZ ++



WELCOME!  
2025年  
10月1日  
入社

満崎  
純さん  
西条店サービスグループ

## 整備士として、どこまでできるか挑戦

### 今まで培った技術と経験を、次のフィールドへ

これまで14年間、東広島で自動車整備と接客の仕事に携わってきました。もともと車好きで、自動車短大で整備士資格を取得し、2級整備士として現場で経験を積んできました。今後さらに成長する為には、新しい環境で幅広い技術を学ぶ必要があると感じ、転職を決意しました。

### 技術を磨き続け、前に進んでいきたい

整備職は日々様々な車に触れる中で技術を磨くことができ、とてもやりがいのある仕事です。これからは電気自動車など新しい分野にも対応できる整備士を目指し、さらに技術力を高めていきたいと考えています。新しい環境で心機一転!新たな挑戦に踏み出します。

**MADO** 「MADO」で  
社内報「WA」を  
閲覧できるようになりました!

これまで紙面でお届けしていた社内報が、社内ポータルサイト「MADO」上でも閲覧できるようになりました。外出先やテレワーク中でも、いつでもどこでもチェックできます。ぜひご活用下さい。

2024年1月以降のバックナンバーがここから閲覧ダウンロードできます。  
見逃した号もまとめてチェック!

QRコードを読み込む



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

パスワード入力  
PW:mado0129



ポータルサイト「MADO」は、グループ各社の最新情報・お得な情報を気軽にチェックできる社内ポータルサイトです。

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ご連絡下さい。

掲載依頼・お問い合わせ [press-df@mazda-dealer.jp](mailto:press-df@mazda-dealer.jp)

# 人の動き

(職制順・敬称略)

## ■昇進 ( )内は旧所属

### 【10月1日付】

上田 佳央 営業推進部CS研修グループマネージャー(マツダ(株)出向)

## ■入職

### 【10月1日付】

満崎 純 西条店サービスグループ

## ■異動 ( )内は旧所属

### 【10月1日付】

鼻崎 仁 営業開拓部マツダ関連グループ担当部長(営業開拓部郷心会グループ部長)

瀬尾 幸一 営業開拓部販売店グループ担当部長(営業開拓部新車拡販グループ部長)

猪野 俊也 営業開拓部販売店グループ担当課長(営業開拓部新車拡販グループ課長)

高橋 芳彦 //

小松 義久 //

山添 範史 マツダ(株)出向課長(営業推進部営業企画グループ課長)

グエンディンクン 祇園店サービスグループ(西条店サービスグループ)

野坂 聰太 大州本店サービスグループ(祇園店サービスグループ)

## ■新入社員の本配属 ( )内は旧所属

### 【10月1日付】

田中 道大 総合企画部広報秘書グループ(総務人事部付営業店[西条店])

久藤 帆華 総務人事部人事グループ(総務人事部付営業店[可部店])

岡村 駿 経理財務部関連事業グループ(総務人事部付営業店[五日市店])

## ■退職

### 【9月30日付】

木元 涼子 総合企画部デジタル推進グループ

佐々木 聰 大州本店販売グループ  
伊藤 潤治 大州本店販売グループ  
角本 英夫 マツダオートリース(株)出向

## ■パート社員(入職)

### 【9月17日付】

月守佳緒里 おりづるタワー

### 【10月1日付】

佐々木達也 総務人事部総務グループ

## ■パート社員(退職)

### 【9月7日付】

村上 茜音 おりづるタワー

## ■派遣社員(受入)

### 【10月1日付】

白木 裕史 大州本店サービスグループ

## ■派遣社員(終了)

### 【9月23日付】

レズイ ヒエウ 呉店サービスグループ

グエンゴックソン 石内山田店サービスグループ

### 【9月30日付】

濱中 映子 サービス部総括グループ

吉村 勝明 可部店サービスグループ

ゴーアインドゥック 祇園店サービスグループ

ヴーケアンアン 西条店サービスグループ

グエンヴァンクン 広店サービスグループ

松浦 智 庚午店サービスグループ車両回送係

立石 誠二 福山東店サービスグループ

神原 丘始 福山東店サービスグループ車両回送係

加藤 舞子 おりづるタワー

## ○結婚～おしあわせに～

岡本 漢也 経理財務部関連事業グループ

【2025.8.26】

# THE STAGE

2025 JEWELRY COLLECTION  
11/14 fri. - 16 sun.



今年もJEWELRY COLLECTIONを開催いたします。11月14日(金)～16日(日)の3日間、新しくオープンした「THETA θ」が会場です。全国から集まった200点以上のジュエリーを一度にご覧いただける、特別で贅沢な機会となっています。

## THETA θ(シータ)

住所:広島市中区中町1-24クラース袋町公園2F  
電話番号:082-245-4377  
定休日:不定休  
営業時間:11:00～19:00

MIKAKO NAKAMURA POP UP  
11/14 fri. - 16 sun.



同時開催として、MIKAKO NAKAMURA POP UPをWOMAN'S GALLERYにてスタート！ここでしか出会えないアイテムをぜひお楽しみ下さい。皆様のお越しを心よりお待ちしております。詳細は公式HPにてお知らせいたします。

## WOMAN'S GALLERY

住所:広島市中区中町1-21シゲトウビル1F  
電話番号:082-247-5461  
定休日:水曜  
営業時間:11:00～19:00

THE STAGE OUTLET  
11/20 thu. - 30 sun.



## BLACK FRIDAY SALE

11月20日(木)～30日(日)の期間中、THE STAGE OUTLETにてブラックフライデーセールを開催いたします！店内全品70%OFF、さらに一部商品はなんと80%OFFと大変お得なセールとなっております。ぜひ、この機会にお立ち寄り下さい。



詳しい内容はInstagramにてご確認下さい。  
皆様のお越しを心よりお待ちしております。

## THE STAGE OUTLET

住所:広島市佐伯区石内東4-1-1  
電話番号:082-942-3392  
営業時間:10:00～20:00

## Information

社員証の提示で  
合計金額より **5%OFF**

詳細・最新情報は  
THE STAGE公式サイト・  
SNSでチェック！

