神奈川ダイハツ販売株式会社

所在地
〒231-0033
神奈川県横浜市中区長者町9-176

電話番号
☎ 045-261-1451

代表者
代表取締役社長兼CEO　清水 祐輔

事業内容
タントをはじめとしたダイハツ車（新車/中古車）の販売
自動車の整備、部品の販売、板金・塗装
損害/生命保険の代理店業務 等

設立
1927年9月19日

資本金
5,000万円

売上高
310億円(2024年3月期)

従業員数
862名（男性：619名、女性243名）
※グループ会社含む

適格請求書発行事業者登録番号
T6-0200-0102-5856

関連会社
エクセレント工業株式会社
株式会社マイカープラザ
イースタン商事株式会社

2024年4月 現在

https://kanagawa.dd.daihatsu.co.jp/

KANAGAWA DAIHATSU
神奈川ダイハツ販売株式会社

会社案内

地域密着の先に

神奈川ダイハツは、
県下30店舗のネットワークを持つ、ダイハツ正規ディーラーです。

軽自動車をはじめ、コンパクトカー、商用車、福祉車両等、
生活に寄り添った車を販売し、
生活密着型の企業として地域とともに成長してまいりました。

約100年前の創業当時から掲げる
「お客さま第一」の考え方は、
今なお当社の企業理念を支える礎になっています。

「お客さまの課題を解決する」
この企業理念を全社員が追求し、
お客さまをはじめ地域の皆さま、
ビジネスパートナーにいたる、
すべてのステークホルダーの皆さまと
より良い未来をつくっていきたいと思っています。

TOP MESSAGE

「お客さまの課題を解決する」ことが企業理念であり、我々の存在意義である。

お客さまの課題を一括りにすることはできません。
それは「お客さまが本当にクルマを買い替える必要があるか」から始まり、
ライフスタイルとクルマのフィット感、ファイナンスの妥当性、
アフターサービス・自動車保険のコンサルティング等、
お客さまのニーズはそれぞれ異なるからです。

当社の営業スタイルは
一人一人のお客さまの事情を聴きながらコミュニケーションを取ることであり、
売り手の機動性、短期的な成果より、
お客さまの課題にフォーカスすることが「真の顧客志向」だと考えております。
創業からの不変的な価値観を現代に継承しており、
このスタイルをサービスポリシーとして定め、
店頭、ホームページでしっかり告知しています。

この企業理念の下、
従業員と一緒に事業活動を進めていきたいと思っております。

神奈川ダイハツ販売株式会社
代表取締役社長兼CEO　**清水　祐輔**

神奈川ダイハツについて

社是

「真心」と「努力」

お客さまの課題を解決する

当社の歴史

1927年	（資）清水兄弟商会創業。
1931年	ダイハツ三輪車神奈川県特約総代理店となる。

昭和10年（1935年）頃、
長者町9丁目176番地（現在地）

1945年	戦災により一切を焼失。後に再建に着手。
1946年	清水自動車（株）を設立。
1964年	小田原市東町に全額出資の子会社、小田原ダイハツ販売（株）を設立。
1982年	子会社、小田原ダイハツ販売（株）の商号をダイハツ相模販売（株）に変更、本店を平塚市田村5297に移転。
1983年	ダイハツ横浜販売（株）をダイハツ業販神奈川（株）に商号変更。
1994年	部品部門をダイハツ業販神奈川（株）へ編入。業務の一切を移管する。
2012年	ダイハツ業販神奈川と合併、その業務の一切を当社へ移管し一社化を図る。
2013年	中津オペレーションセンター（愛甲郡愛川町）開設
2019年	「健康経営優良法人ホワイト500」初認定
2024年5月	30店舗目「相模原田名店」オープン

4つの時代でみる神奈川ダイハツ

❶創業時代

世界恐慌の影響下で、日本経済も厳しい時代。当時は自転車中心の仕事ではあったが、まず、お客さまへのサービス第一を経営理念として、当時すでに自動車引取、届けはもちろん、清掃その他、今日自動車で行われているサービスを早くも実施していた。

❷三輪時代

自転車事業からはほぼ撤退し、1931年大阪発動機（ダイハツ工業株式会社）が三輪自動車の製造販売を開始すると同時に神奈川県の特約販売店となり、「ダイハツ三輪自動車」の販売を開始し、ダイハツディーラーとしての歴史がここに始まった。

❸第二次世界大戦前

戦争遂行のため修理資材の調達、若い人材の調達も困難に。しかし、当社はお客さまには絶対に不自由をかけないことを信条として、他社の協力を得ながらも事業を継続し続けた。

❹戦後、新しい出発

戦争ですべてを焼失した当社に残されたものはほとんど皆無だったため、車の販売よりも業務は修理が中心のスタート。その後、戦後の輸送手段として重宝された三輪自動車の販売を順調に拡大し、1957年に神奈川ダイハツ販売株式会社に商号を変更した。

約100年の歴史に紡がれる神奈川ダイハツのDNA

日本最古の自動車メーカー
ダイハツ工業
×
神奈川県最古の自動車ディーラー
神奈川ダイハツ
創業98年目

創業当時から「お客さま第一」を掲げ、日本社会の発展に貢献してきました。

約一世紀も前の創業当時、まだ便利とも言えないような困難な時代を支えてきた想いは「真心」と「努力」。創業者の遺訓は、時代が大きく変化しようとも今に受け継がれる神奈川ダイハツのDNA。社是として現在につながり、当社が叶えるべき理念をかたち作っています。お客さまを第一に考え、目の前の課題に真摯に向き合ってきた私たちは、これからの100年も「真心」と「努力」を携えて、お客さまの安心と信頼、満足と感動を追求し続けます。

2023年度全国CS優秀賞受賞

この企業理念の浸透が当社の組織能力形成に大きく影響しており、「お客さまの課題解決にフォーカスする組織能力」が当社のCSの高さに寄与しています。

ダイハツグループ組織図

ダイハツの車が、お客さまのもとに届くまでには、ダイハツグループの多くの人々のさまざまな仕事でつながっています。ここでは大きく「つくる」と「届ける」の2つの流れを紹介します。

まず車は「生産」から始まるような図になっていますが、本当のスタートは「お客さまの声」。ダイハツの車をご利用いただいたお客さまのご意見やご感想を、当社のスタッフが受取り、それがダイハツ工業の「企画・開発」に活かされ、「生産」へとつながります。
そして販売会社である私たち神奈川ダイハツが、完成した車をお客さまへ直接お届けする役割を担います。お客さま一人ひとりにきめ細やかなサービスを提供することで、よりよいカーライフの継続を実現しています。

神奈川ダイハツとグループ会社

神奈川ダイハツ販売株式会社

新車（ダイハツ車）の販売（小売）
U-CAR（中古車）の販売
自動車整備（車検・点検・一般整備）
各種保険取り扱い
（自動車任意保険・生命保険）
新車（ダイハツ車）の卸売

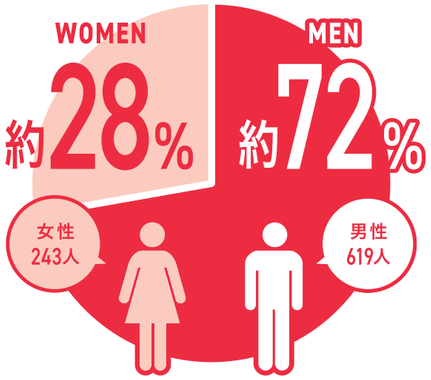
エクセレント工業株式会社
株式会社マイカープラザ
イースタン商事株式会社

板金・塗装
新車加工／物流
駐車場運営・不動産管理

数字で見る神奈川ダイハツの特徴

（2024年4月現在）

働いている人たちの男女の割合比較



全スタッフ数は862人。男性の割合が高いですが、
女性も働きやすい職場を目指し環境整備に取り組んでいます。

2024年3月期 実績

売上 310億円

販売実績向上を目指し、
全スタッフ一丸となって業務に取り組んでいます！

年間新車販売台数

（2023年4月-2024年3月期）

13,520台

誰でも手軽に運転できる軽自動車コンパクトカーの需要が高まっています。今後もみなさまの生活充実のために邁進していきます。

育児休暇後復職率

100%

育児休暇を取った後も仕事に復帰できる・仕事と子育てが両立できる環境づくりに当社は力を入れています。（時短勤務10年）

平均年齢（正社員）

36.7歳

男性：38.4歳
女性：29.4歳

年間休日日数

124日

仕事とのメリハリも重要。
シフトを使った連休で旅行に行くスタッフも！

出身都道府県ランキング

第1位 神奈川県
・第2位 東京都
・第3位 宮城県

生まれ育った神奈川県で地域貢献をしたいという理由から県内出身者が多数活躍中！ 県外出身者には最大6年間の家賃補助制度があります。

TOPIC

女性でも働きやすい環境です！

軽自動車や小型車販売がメインの当社では、女性のお客さまが多く、女性スタッフが活躍しやすい環境といえます。女性ならではのきめ細やかな対応がお客さまから求められているのも実情です。
また、所属スタッフの育児休暇後復職率は100%。子どもが10歳の誕生日まで取得できる育児短時間勤務制度なども、子育てと仕事を両立させる女性には好評です。
これからも女性が働きやすい環境の進化を目指し当社は取り組んでまいります。

神奈川県内全域に 30の直営店舗があります！

- 本社ショールーム
- 新山下店
- 根岸店/U-CAR根岸
- 横須賀店/U-CAR横須賀
- 鎌倉手広店/U-CAR鎌倉手広
- 港南台店
- 戸塚泉店/U-CAR戸塚泉
- トレッサ横浜店
- 港北店/U-CAR港北
- 港北ニュータウン店
- 長津田店
- 川崎幸店
- 高津店/U-CAR高津
- 多摩店
- 相模原店
- 相模原田名店
- 淵野辺店/U-CAR淵野辺
- 相模大野店/U-CAR相模大野
- 大和店/U-CAR大和
- 中津店/U-CAR中津
- 厚木店/U-CAR厚木
- 海老名店/U-CAR海老名
- 綾瀬店
- 藤沢店/U-CAR藤沢
- 平塚店/U-CAR平塚
- 伊勢原店/U-CAR伊勢原
- 秦野店/U-CAR秦野
- 大井松田店/U-CAR大井松田
- 国府津店/U-CAR国府津
- 小田原店

グループ会社

- ・エクセレント工業株式会社
- ・株式会社マイカープラザ
- ・イースタン商事株式会社

健康宣言

当社では、従業員一人ひとりが健康でいきいきと働くことができる職場環境と、積極的に健康な体づくりに取り組む企業風土が、健全な企業活動に必要不可欠であると考えます。お客さまの「安心と信頼」「満足と感動」を追求するために、そこで働く従業員が「明るく、元気に、前向きに」なれるよう、全社をあげて取り組むことを宣言いたします。

神奈川県内のカーディーラーで
唯一のホワイト500の認定
2024年4月現在

健康施策　健康経営の重点実施事項（2023年）

1.健康課題解決に向けた取り組み
＜プレゼンティーイズムの低減＞
- 定期健康診断の実施
- 特殊健康診断の実施
- 定期健康診断後の精密検査の実施
- ストレスチェックの実施

2.健康経営の実践に向けた基礎的な土台作り
- ヘルスリテラシーの向上
- 有給休暇等の取得促進
- 育児と仕事を両立するための支援
- 男性の育休取得推進
- 職場の活性化、コミュニケーションの促進

＜アブセンティーイズムの低減＞
- 傷病による休職者への支援

3.従業員の心と身体の健康づくり
- 特定健康診査および特定保健指導の実施率向上

＜ワークエンゲイジメントの向上＞
- 健康チャレンジキャンペーンの実施
- ラジオ体操の実施
- 女性特有の健康関連課題についてのセミナーを実施
- 長時間労働への対応
- 従業員とその家族への予防医療への支援
- 感染症予防と熱中症対策　●受動喫煙防止の推進

SDGsへの取り組み

神奈川ダイハツSDGs宣言

国連が提唱する「持続可能な開発目標（SDGs）」に賛同し、積極的な取組みを通じて持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

地域社会への取り組み

- 非常時やもしもの時の備え
- 健康経営への取り組み（ホワイト500の取得）
- 学校や学生への教育活動や支援
- 女性スタッフの活躍推進
- 交通安全の推進、啓蒙活動
- 地域の健康と安全への推進

学生向け業界講習会

環境への配慮・取り組み

- 水質汚濁に対する環境リスク管理
- エネルギー等使用量の把握と削減
- 産業廃棄物の適正な管理
- エコカー販売の推進
- 町内会活動への取り組み
- ビーチクリーン活動

ビーチクリーン活動

経済への取り組み

- インターネットやSNSなどの活用・利用
- 外国人留学生の積極採用

外国人留学生の積極採用

安全・安心な社会への取り組み

- 先進技術で安心・安全な運転を
- 万一の為の安心をご提案いたします

スマアシ体感試乗会

人事制度スローガンと３本の矢

スローガン　**透明性の高い人事制度（就業規則含む）のもと、従業員一人ひとりが成長実感を持ち、自己実現できる組織風土を創っていく**

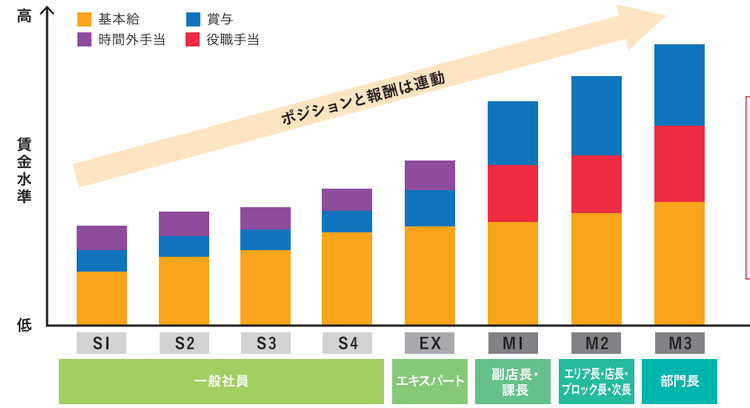
1本目の矢　等級制度

従業員をその能力・職務・役割などによって区分・序列化し、業務を遂行する際の権限や責任、さらには処遇などの根拠となる制度

ポジションと等級は連動	●部門長：M3　●エリア長、店長、ブロック長、次長：M2 ●副店長、課長：MI　●エキスパート、その他一般職：EX、SI～S4
等級と役割の明確な定義	例)M3 役割期待 ●全社的、中長期的な戦略立案・実行管理 ●経営理念の浸透、全社的な風土つくり ＜組織統括＞経営理念の実現に向けた事業戦略の策定と実行管理 ＜人材育成＞経営理念の実現に向けた中長期的な人材開発を推進

2本目の矢　報酬制度

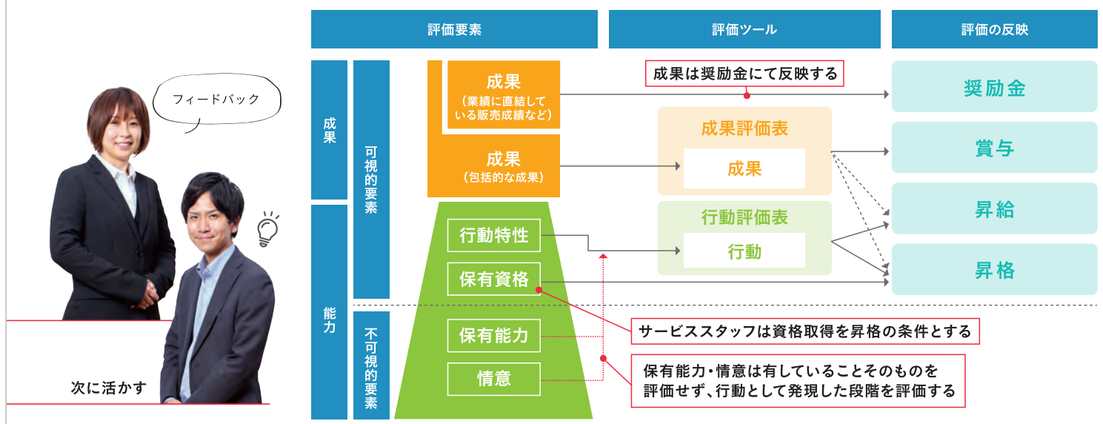
等級や評価結果に基づいて、従業員の給与、賞与などを決める制度



POINT
等級による貢献度合いに応じた基本給、職責に応じた役職手当を設定し、時間外手当が加算されても報酬の逆転が起こらない報酬とする

3本目の矢　評価制度

成果と行動(貢献度)の両面を評価し、処遇に反映するとともに社員を育成するための指標



入社後のキャリアステップ

入社から数年は基本的なスキル・経験を取得できる環境を整えています。
その力を活かし将来は運営・サービスを統括する人材へと成長していきます。

ジョブローテーション

サービススタッフ
営業スタッフ ⇔ 営業アシスタント

本人の希望や会社が考える適性を考慮し、一人ひとりがより成長できる環境をつくるためのジョブローテーションがあります。
3つの職種だけでなく、本社管理部門への配属などもあります。

研修制度

当社では各スタッフが自身のポジションに合った研修制度を設けています。
現場での経験に加え、研修でノウハウを蓄えスキルアップを目指します。

	新入社員	一般社員	営業トレーナー	店長
営業スタッフ	●コミュニケーション研修 ●新人フォローアップ研修 ●査定研修（半年後に試験） ●顧客管理/見積書作成PC研修 ●メンター制度	●階層別研修 ●標準話法研修 ●商談スキルアップ研修 ●ロープレ研修 ●保険研修 ●新型車研修 ●福祉車両研修	●営業トレーナー研修	●店長研修 ●新任店長研修 ●各種勉強会
	●直販営業スタッフ資格認定学科試験			

	新入社員	中堅	サービスマネージャー
サービススタッフ	●ビジネスマナー研修 ●電話応対研修 ●安全運転研修 ●新車点検・法定点検・車検等 実務研修 ●グループディスカッション ●接客応対研修（ロールプレイング） ●店舗研修	●部品士・板金見積・自動車検査員・サービスフロント	●新任マネージャー研修 ●各種勉強会

ダイハツサービス5段階教育制度

- ダイハツサービス技術5級（1年目：4〜5回／6ヶ月）
  ◆接客応対の基本　◆基本作業・安全作業の動作　◆定期点検・多頻度定型作業
- ダイハツサービス技術4級（2年目：4回／年）
  ◆車両各機構の構造と作業の理解　◆定型作業　◆部分的分解・点検組付作業
- ダイハツサービス技術3級（3年目：4回／年）
  ◆オーバーホール作業　◆定型作業を習熟
- ダイハツサービス技術2級（5年目〜：4回／年）
  ◆中難度の特殊機構の構造と作業の理解　◆故障診断
- ダイハツサービス技術1級（3ヶ月集中！4回／月）
  ◆高難度の特殊機構の構造と作業の理解　◆車両の総合診断

ダイハツサービスゴールド1級取得

福利厚生

基本的な制度に加え、当社独自の自動車特別購入制度も。これからもスタッフの生活が充実する制度を設けていく予定です。

●自動車特別購入制度 ●車両リース制度 ●職場つみたてNISA制度 ●社員旅行制度
●年間表彰制度 ●退職金制度（会社一時金/確定給付企業年金制度/企業型確定拠出年金制度）
●産前産後休暇 ●育児休暇 ●育児短時間勤務制度（子どもが10歳の誕生月まで）
●福利厚生倶楽部（リロクラブ） ●保養所（東急ハーベストクラブ） ●リファラル制度
●アルムナイ制度 など

保養所「東急ハーベストクラブ」で、気軽にリフレッシュ。
箱根、熱海、京都、軽井沢等人気のエリアが利用できる会員制のリゾートホテル。
家族や友人との利用も可能です！

チャネル別販売網

カーディーラーの営業というと、「店舗に来店されるお客さまの接客」というイメージが強いかもしれませんが、当社にはそれぞれの目的や販売先が異なる特徴を持った3つの営業部があります。

店舗営業部

神奈川ダイハツの顔として、
地域密着で信頼関係を構築していく

店舗営業部はその名の通り、店舗でお客さま対応する営業です。皆さんがイメージする一般的なカーディーラーのお店です。店舗営業は神奈川ダイハツ販売の核となる業務なのでスタッフの数も多く、サービススタッフや営業アシスタントとの連携も重要です。
お客さまは、何かしらの課題や相談、お困りごとをもって来店されます。営業スタッフはお客さまが持つ課題をしっかりと捉えて、それを解決する力が求められます。神奈川ダイハツの顔としてお客さま満足度向上のため、地域密着の営業活動に取り組んでいきます。

販売店営業部

販売店さまの課題解決のために、
販売の推進、営業のサポートをしていく

販売店営業部の「販売店」とは、ダイハツ車を販売してくださる「販売協力店」のための仕事をする部署です。販売店さまの中にはダイハツ車だけを扱う会社もあれば、他メーカーも扱う会社もあります。それら各社がダイハツ車を積極的に提案してもらえる環境づくりをします。試乗車イベントの開催や直営店舗と同様の資料や情報の提供など、やるべきことはさまざまです。
直接車を購入するユーザーさんとやり取りすることがないため難しい部分もありますが、販売店さまの課題を解決するために販売の推進やサポートをしていくことがミッションです。

法人営業部

一度の大きな契約のために、
戦略的な計画と地道な努力が求められる

法人営業部には総勢12名のスタッフが在籍し、仕事は大きく3つに分けられます。1つめはリース会社への営業、リース会社にダイハツ車を採用してもらうための営業です。2つめはメーカーが直接契約する企業案件の対応、3つめは県内の企業さまや官公庁への直接営業です。これらは簡単に結果が出せるような仕事ではありませんが、一度に数十台の契約も実現できるダイナミックな仕事です。店舗でお客さまを待つということとは違い、上司・同僚と相談しながら戦略的な計画を立てることで成果が大きく変わる仕事です。

チームでお客さま対応

神奈川ダイハツ販売の店舗では、お客さまに直接関わるのは営業職だけではありません。
サービススタッフ職、営業アシスタント職もそれぞれの特徴と役割に合わせ、直接お客さまと対話ややり取りを行います。
3職種が連携し、お客さまの課題解決に応えられるよう円滑なコミュニケーションを図っています。

営業スタッフ ⟷ サービススタッフ

自動車を安心・安全に利用していただけるよう、お客さまのニーズに合わせてのメンテナンス、納車管理などを行います。
実際の車両に安心して乗っていただくため、綿密な連携が求められます。

神奈川ダイハツ

営業スタッフ ⟷ 営業アシスタント

来店されたお客さまの受付から内容をお伺いし、営業スタッフと営業アシスタントで連携を取ります。
またお客さまにとって居心地の良い空間を作ることも重要です。

営業アシスタント ⟷ サービススタッフ

整備実施内容などを確認し、お客さま情報として管理します。
安心したカーライフのために定期的なメンテナンスのご案内や・実際に対応なども行い、お客さまとの信頼を築きます。

お客さま

お客さま ⟷ 営業スタッフ

自動車の購入・メンテナンスに関することはもちろんですが、日常のお話・ご相談などに乗ることもしばしば。コミュニケーションをとりながらお客さまの生活全体を

お客さま ⟷ 営業アシスタント

来店されたお客さまの最初の窓口として接客します。ご用件を伺ったり、飲み物を提供したりとお店の顔として明るく元気に対応します。ご来店の理由に応じて、営業スタッフやサービススタッフに的確に用件を伝え、スムーズな店舗運営を心がけます。

お客さま ⟷ サービススタッフ

サービススタッフが整備・点検事項等を直接お客さまとお話しするのが当社の特徴。ご用命事項を伺い、自ら整備をしてお客さまに自分の言葉で説明をし、引き渡します。その結果がお客さまの安心感へ繋がります。

スタッフ紹介

店長　スタッフの成長を自分の成長力に変えて

店長の仕事は店舗全体の運営(経営)はもちろんですが、営業や工場の整備、経理処理等もすべて把握する必要があります。お店を良くしていくためには、お客さまとのコミュニケーションだけでなく、店舗スタッフとの信頼関係が重要だと感じています。スタッフが褒められたり、成果が上がったりすることが一番のやりがいですね。スタッフの成長が自己の成長と捉えて、魅力あるお店作りをしていきたいと思っています。

サービススタッフ

予測する力を養うことがプロへの成長に

サービススタッフの仕事は大きく分けると、点検と整備に分けられますが、特に整備については熟練の技や感覚がものを言う仕事だと実感します。
車に「いつもと違うなにか」を感じると、お客さまからご相談をいただきます。それは「音、ニオイ、振動」など要素はさまざま。それに対してプロの整備士は、ある程度原因を予測しながら作業を進めます。
これがお客さま満足度や効率化につながるプロの仕事の醍醐味だと思います。

営業スタッフ

クルマから始まる人生のお付き合い

営業の仕事のおもしろいところは、お客さまとの関係性が深まっていくところだと思います。一度車を購入いただいたお客さまとは、その後点検や車検などとお付き合いは長くなるので、お互いの生活の変化なども共有することができます。信頼関係ができると、遠方からでもわざわざ足を運んでくださることもありますし、お客さまが遠くに転勤されたあとも連絡をいただくこともあります。人と人との末永いお付き合いができることがやりがいですね。

営業スタッフ
甲賀　和也

営業スタッフ

ジョブローテーションで仕事の捉え方が変化

私は入社11年目の営業スタッフですが、実は入社後8年はサービススタッフとして車の点検整備の仕事をしていました。ジョブローテーション社内制度を利用して営業にチャレンジしました。サービススタッフのときには気づかなかった営業の難しさも感じています。目の前の不具合や相談を解消するだけでなく、お客さまの課題をしっかりヒアリングして、ライフスタイルを踏まえた解決ができる営業スタッフになりたいと思っています。

営業スタッフ

お客様のライフスタイルに寄り添い、ファンを増やしていく

営業の仕事の魅力は、車両の価格や機能の説明だけでなく、お客様の今とこれからのライフスタイルに寄り添いながらご提案できることです。入社から月日が過ぎ、販売台数も少しずつ増えてきましたが、購入いただいたお客様と信頼関係を構築し、アフターフォローや保険商品のご提案など幅広い業務ができることにも楽しさを感じています。神奈川ダイハツのファン、お店のファンを増やしていくため、私も基本に忠実な営業スタイルで一層努力していきたいと思っています。

営業スタッフ
中邨　聖唯来

営業アシスタント
永田　遥

営業アシスタント

お客様に合わせた、気軽に立ち寄れるお店づくりを目指す

店舗での営業アシスタントの仕事は、主に接客と経理等の事務作業になります。割合としては接客が6割、事務が4割くらいです。ご来店されるお客様に、はじめに応対する役割ですので、円滑なコミュニケーションが取れるようお客様一人ひとりに合わせた接客を心がけています。その結果、再来店されたときに顔と名前を憶えていただけているとやりがいを感じることができます。元気と明るさをもって、より多くのお客様が気軽に立ち寄れるお店づくりに貢献していきたいと思っています。

営業アシスタント

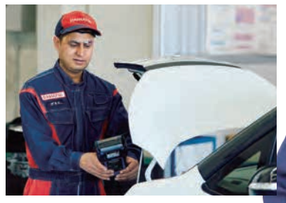
気持ちのよい空間づくりの窓口として

新規のお客さまでも、既存のお客さまでもご来店される方たちと最初に接するのは私たち営業アシスタントです。お店の第一印象がどうかによって、お客さまの気持ちや営業スタッフやサービススタッフの仕事の仕方も大きく変わってくるので、いつも元気で明るくを心がけています。職種の垣根を越えて連携し、一人ひとりのお客さまを対応していくことが、わたしたち神奈川ダイハツの強みだと思います。これからも活気ある明るい店舗づくりができるよう努力していきたいです。

サービススタッフ

目に見える仕事、人の役に立つ仕事

ネパールから来日して約10年ですが、まさか自分が車の整備士として日本で働くとは思ってもみませんでした。神奈川ダイハツには先輩がいたことがきっかけで入社しましたが、ここまで続けてこられたのはお店のみんなの優しさや、会社が整えてくれている働きやすさのおかげだと思います。車の整備のおもしろさは、自分の仕事が目に見えること。点検して問題があれば、それを自分で修理し安全で快適な車に仕上げることができる。人の役に立つことは幸せなことです。



サービススタッフ
スカル ガネス バハドウル

サービススタッフ

多様性を認めるからこそ、働きやすい環境が生まれる

私がサービススタッフとして入社したのは約10年前ですが、当時から比べると女性の整備士も少しずつ増えてきたと思います。男女国籍関係なく多様性を許容する当社の社風が、働きやすい環境を作ってくれていると思います。産休育休を経て今は時短勤務をしていますが、「子ども優先で構わないよ」と気遣ってくれるまわりの仲間たちの優しさが身に沁みます。育児をしながら“ダイハツ検定一級”の取得ができたことも働きやすさの一つだと感じています。

サービススタッフ
明神　聖里菜

サービススタッフ
タノンブン・オラワン

サービススタッフ

仕事もプライベートも充実できる仕事

私の今の仕事は、一般整備やタイヤ交換、点検がメインです。まだまだやっていない仕事が多いですが、先輩にサポートしてもらいながら少しずつできる作業が増えることに達成感を感じます。基本的には残業が少なく、有給休暇も取りやすいので仕事とプライベートの両立ができます。自動車検査員の資格も取得できたことで手当も付けてもらっています。ダイハツ検定一級を目指しいつか副店長（サービスマネージャー）になれたらいいなと思っています。

営業アシスタント
増田　侑奈