

前向きでお客様に寄り添う姿勢を大切にすることを歓迎します。

「街中で目を奪われる、魅力的なデザインの車を見かけたら、それはマツダだった!」ということはありませんか? マツダはデザインも高い評価をいただいています。「魂動("KODO")」と呼ばれるデザインコンセプトは、動きや動物の力強さからインスパイアされたデザインアプローチで、シンプルでありながらも力強く美しいデザインを特徴としています。

北海道マツダはお客様から評判のマツダ車を取り扱う自動車ディーラーです。全道各地に道内ディーラーではトップクラスの51店舗のネットワークで、マツダの新車・中古車販売と、車両の点検・整備を軸に事業を展開しています。当社は創業70周年を迎え、これからも未来を見据えた挑戦を続けます。私たちの合い言葉である「2台目は工場から」は、自動車の整備における真摯な姿勢を表しています。また、私たちはお客様の声に耳を傾け、「100人100通りの提案」を重ね、お客様にとって最適な解決策を常に模索していきます。私たちのチームは、お客様のパートナーとして、常に最高のサービスを提供することに情熱を傾けています。

人材育成にも力を注ぎ、私たちのチームメンバーが自己成長できる環境を整えています。充実した研修内容と最新の設備を提供し、自動車業界でのスキルを磨くことができる場を提供しています。私たちが求めるのは、常に前向きで、積極的に学び、成長したいと考える人材です。変化する業界の中でチャレンジ精神を持ち、お客様に寄り添う姿勢を大切にすることを歓迎します。

企業理念は「事業を通じて社会に奉仕し、従業員の幸福を企む」です。近江商人の経営哲学である「三方よし」の考え方に近いと思っています。いわゆる「売り手よし・買い手よし・世間よし」という言葉で、「商売において売り手と買い手が満足するのは当然のこと、社会に貢献できてこそよい商売といえる」という考え方です。ESG(環境・社会・企業統治)経営やSDGsを重視して企業活動に取り組んでいます。その一環として、当社の取り組みが評価され、経済産業省および日本健康会議から、4年連続で『健康経営優良法人(大規模法人部門)』に認定されました。今後も私たちは地域社会への責任を大切に、環境保護や健康への配慮を日々の活動に取り入れていきます。

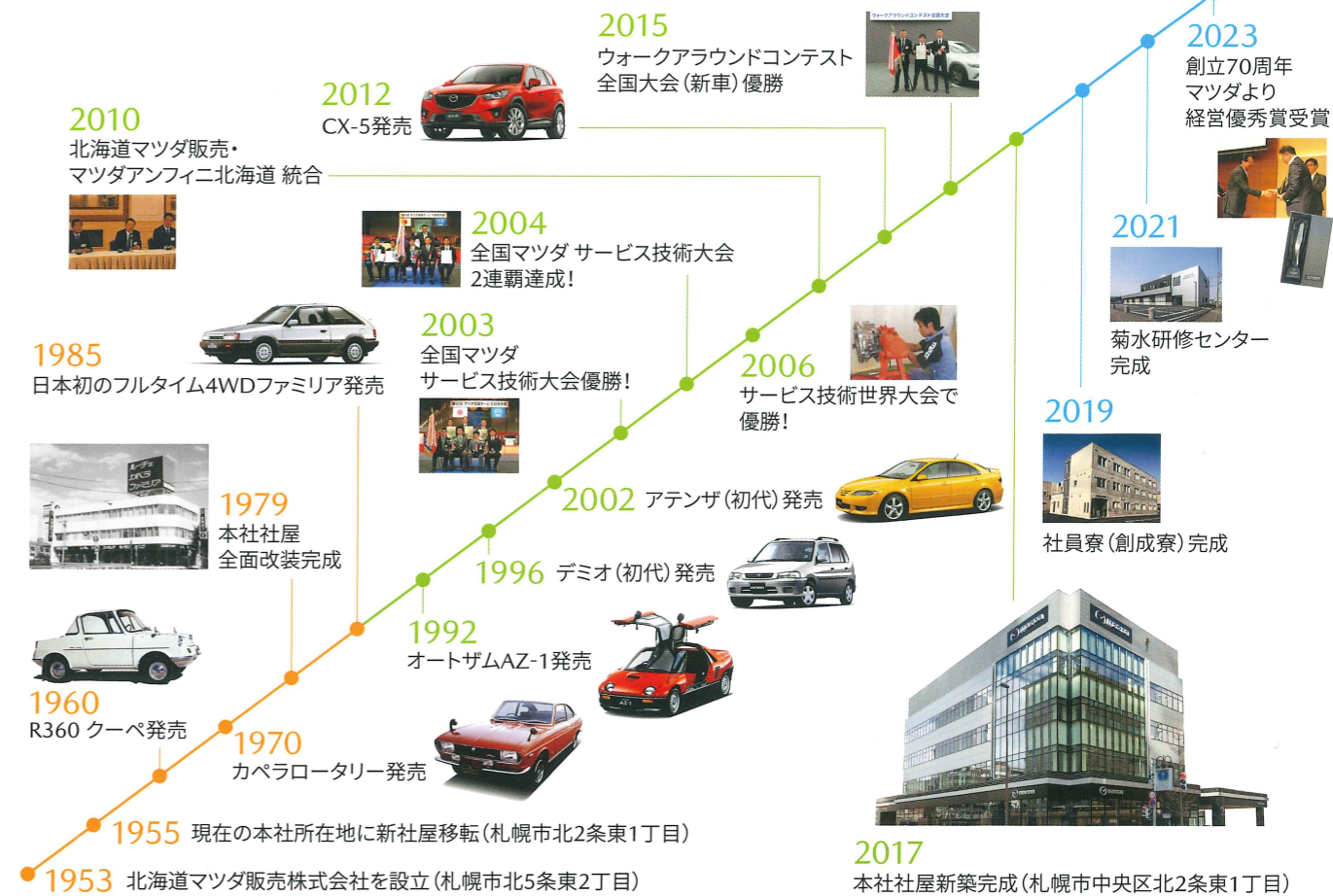
当社は70年を超える歴史を誇りに思いながら、未来に向けて更なる進化を遂げるために新しい仲間を求めています。私たちのチームに参加し、自動車業界の未来を共に切り拓いていきませんか?

北海道マツダ販売株式会社
代表取締役社長

横井 隆



沿革と会社概要



| | | | |
|-------|---|-------|---|
| 設 立 | 1953年8月1日 | 資 本 金 | 5,000万円 |
| 代 表 者 | 代表取締役社長 横井 隆 | 従 業 員 | 926名(2024年6月現在) |
| 経営理念 | 事業を通じて社会に奉仕し、従業員の幸福を企む 「会社は顧客、地域のためにある。 会社内では平等の思想で扶助しながら幸せを」 との想いを表す創業以来の理念を貫き続けます。 | 社 訓 | 一、本心に勤務する者は 二、勉強修養を心掛け 三、親切至誠を以って事に当り 四、職務を愛好し 五、実行に敏に 六、不撓不屈の精神を以って、進取改善に志し 七、業務を通じて国家社会に貢献し 八、有用の材たらんことを期すべし |
| 経営方針 | 私たちは経営理念を具現化するために ○顧客ニーズを満足させる総合的なサービスの提供 ○納税・雇用・文化での地域社会への貢献 ○社訓を尊重し、規律ある、能力・活力あふれる社風 を目指し注力しています。 | | |

充実したコミュニケーション活動と社会貢献活動





営業の仕事について

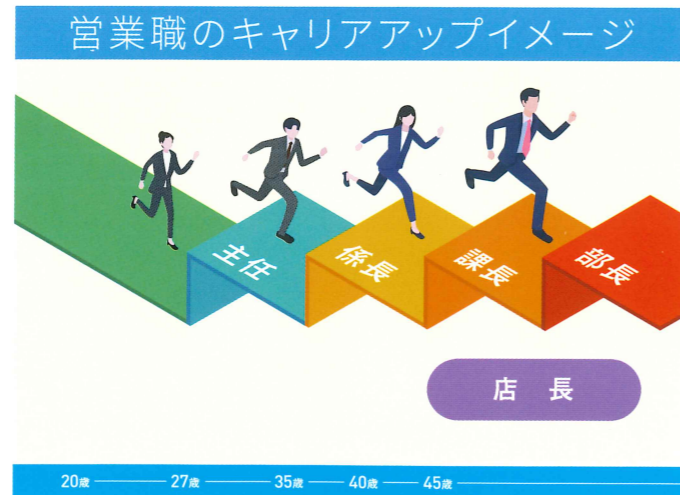
お客様に寄り添い、お客様に快適なカーライフを提供すべく、アフターフォローも含めた自動車に関わること全般をサポートします。



マツダ車の魅力、作り手の熱い想いをお客様へお伝えし、共感していただき、よりご自分のお車に愛着を持って楽しいカーライフを送っていただくことが私たち北海道マツダの願いです。そのためお客様のライフスタイルをお伺いし、最良のお車選びをサポートします。

自動車の販売はもちろんですが、お客様に寄り添い、お客様に快適なカーライフを提供すべく、アフターフォローも含めた自動車に関わること全般をサポートすることが主な業務になります。

具体的には、自動車保険の加入促進や、万が一の場合（事故等）のフォロー、快適なドライブをサポートするための点検等のご案内など、お客様と強いつながりの中で選ばれる会社を目指します。

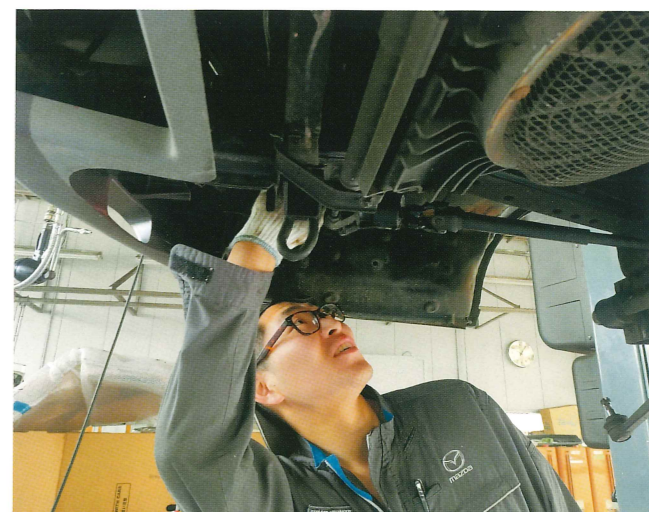
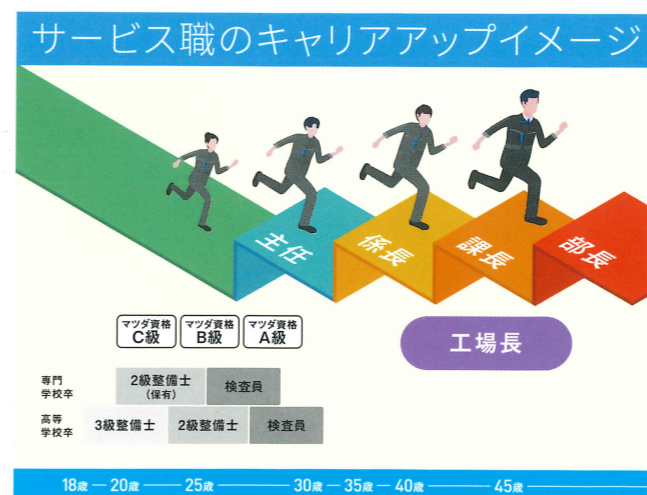
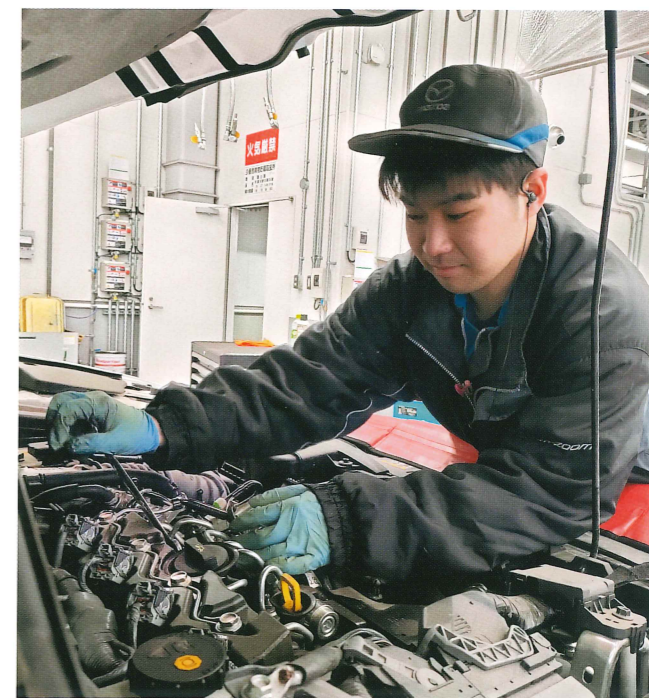


サービスのモットー

車に愛着を持ち、安心してドライブを楽しむ。お客様のカーライフを全面的にサポートします。

お客様にマツダ車ご購入後も安心・安全なカーライフをお楽しみいただくためのサポート体制を、全社をあげて整えています。どんな小さな疑問やご相談にもお応えできる社風はもちろん、2台目以降も北海道マツダ販売で購入したいと思っただけのような、お客様の期待を上回るサービスの提供が私たちの目標でもあります。

それらを裏付けるのが、マツダ全国サービス技術大会における7度の優勝と、2006年世界大会における日本勢初の優勝です。現在もその名に恥じることのないよう、さらに上の技術を磨くため、専任のトレーナーによる全社的な研修を行っており、また各店舗では最新の機器を揃えることはもちろん、チーフエンジニアによる勉強会も定期的開催しています。



スタッフインタビュー

営業

北海道マツダ 白石店

岡さん (2024年入社・大学卒)

小さい頃からクルマが大好きで、将来もクルマに関わる仕事に就きたいと思っていましたが、中でもクルマに対する情熱を最も感じたのがマツダです。ロータリーエンジンへの憧れもあり、内定を貰ったときは飛んで喜びました。学生時代は車とは全く関係ない芸術学部で音楽を学んでいましたが、入社後に集合研修やフォロー研修、ロールプレイング研修などスキルを磨ける環境が充実しています。今はマツダ車の良さを広める営業職に誇りを持ち、スキルを磨いている最中です。毎朝行われる営業ミーティングで、メンバー全員で「がんばろう!」とスイッチを入れる瞬間が大好きです。



研修を通してスキルを磨ける環境が充実しています

営業

北海道マツダ 琴似店

古川さん (2024年入社・大学卒)

新人教育を当社でトップセールスの先輩が担当してくれて、書類作成からお客さまとのコミュニケーションの取り方まで、一から丁寧に指導してもらいました。トップセールスの先輩はイメージしていた話好きで押しの強い人ではなく、おだやかでどちらかと言うと無口なタイプ。じっくりと相談に耳を傾け、真剣にアドバイスしてくれる頼れる存在です。「買ってもらう意識ではなく、お客さまのために最適な提案を」とのアドバイスをもらってからは、一歩踏み込んだアプローチができるようになり、商談の質も向上。着実に成長を実感できています。



書類作成からお客さまとの商談まで先輩の丁寧な指導で成長を実感

サービス

北海道マツダ 札幌店 アドバイザー

有城さん (2015年入社・高校卒)

高校では工業科の電気科で車とは全く別なことを学んでいましたが、マツダのRX-7が小さい頃から好きだったのでマツダがいいなと思い北海道マツダに入社を決めました。現場で知識を得た後、今は受付対応・精算・引き渡し・整備説明などのサービス業務をしています。はじめに研修センターで丁寧に車をイチから教えてもらって、そこから店舗に配属という流れになります。昔以上に車が高性能になって覚えることも沢山ありますが、基本的な車の構造を教えてくれる社会人としての教育もしてくれる、手厚い研修があることが新卒で働く人にとっては良い環境だと思います。



動画はこちら



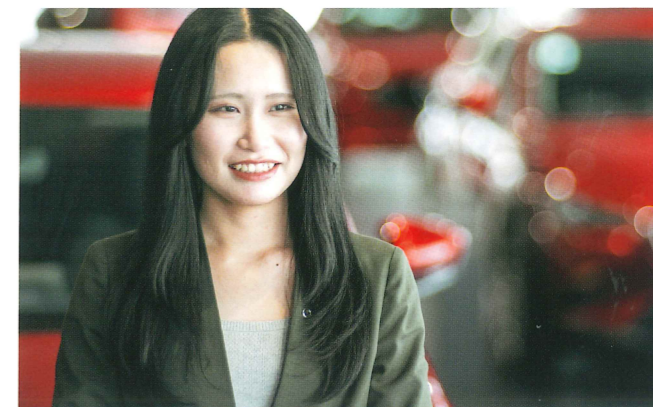
マツダのRX-7が小さい頃から好きだった

営業

北海道マツダ 東苗穂店

成田さん (2024年入社・大学卒)

入社を決めたのはマツダ車を好きになったことと、ジェンダーギャップが少ないと感じたことです。ディーラーに対して男社会をイメージしていましたが、そんな心配は無用でした。分からないことは誰にでも気軽に聞くことができ、困っているとすぐに誰かが助けてくれます。そんな恵まれた環境に感謝しながら、営業としてプロフェッショナルをめざしたい、周囲の期待に応えたいと思っています。企業選びでは給与も重視していましたが、当社は頑張れば頑張った分給与にちゃんと反映されるので満足しています。混雑を避けて遊べる平日休みもお気に入りです。



頑張れば頑張った分給与に反映されるので満足しています

サービス



北海道マツダ 旭川店
寺崎さん
(2023年入社)

一人で何でもできる整備士を目指して北海道マツダを選びました。研修制度が充実していて、分からないことがあっても優しくイチから教えてもらえるところがありありがたいと思っています。やればやるほど実践に生かせる部分が出てくるので、自分にとってはすごく良い経験になっています。常に新しい技術が入ってきて面白い業界だと思うので、未経験者でも自動車整備士にチャレンジできる環境が整っていると思います。

わからないところがあっても優しくイチからおしえてもらえる

事務職



北海道マツダ 藻岩店
尾崎さん
(2022年入社)

入社のきっかけは2017年のCX-5のCMです!! 学生の当時流れていたTVCMで水面に映るCX-5がとても美しく印象的で記憶に残っていたので、就活をしていた時に北海道マツダの求人票を見つけてチャレンジするしかない! と思いました。もともと車が大好きで、接客業も好きで、事務も好きなので毎日楽しいですし夢のような職場です。普段は店舗にいらっしゃるお客様のお迎え、お見送りなどのおもてなしと経理業務をしています。

私のやりたい事が全て叶えられる夢の職場です!

キャリア採用 [整備職]



北海道マツダ 西町店
整備係長
栗原さん
(2010年入社)

前職も自動車販売と整備を行う会社に在籍し、整備部門で勤務をしていました。北海道マツダへ入社した1番の理由は前職では給料が満足のいく額では有りませんでした。同じような業務内容でも雇用条件が良かったので思い切って転職しました。現在は整備士としての知識を買われメインフロントマンとして、入庫車両の管理、工場への作業指示やお客さま対応、当月の予算の組み立てなどを任せられる立場になりとてもやり甲斐を感じています。他を知らない社員の方で、給料が少ない、休みが少ないとおっしゃる方もいますが、転職する際に私なりに調べて入社しましたが、整備職としての年収は北海道の自動車業界でかなり上位だと思います。

キャリア採用 [営業職]



北海道マツダ 札幌店
販売主任
黒岩さん
(2019年入社)

前職は主に百貨店へ展開しているアクセサリリーの会社で、販売と担当エリアの統括運営・管理・指導をしていました。現在は自動車の販売をメインに、査定・保険勧誘、店頭対応・お客様へのご連絡等、付随する業務全般を行っております。前職の経験を活かし、ご来店されたお客様へ「ぜひ黒岩さんに対応してほしい」と選んでいただけよう、心がけています。専門的な部分などわからないことは、上司やフロント・整備の方へ確認し、助けていただきながら取り組んでおります。積み重ねが結果へ繋がりがやすく、取り組み次第で広がる奥深さがあると感じています!

充実した研修制度

営業

営業開発チームで営業スタッフの支援を行っており、年間通して各種研修とメーカー主催の大会や行事のサポートを行っています。



新人営業スタッフ研修

営業開発部(営業研修や店舗支援、情報収集のプロ集団)主導により、北海道マツダの営業スタイル・自動車工学基礎・日常業務の基礎知識(契約書、車庫証明、登録)や商品知識、接客(お出迎え～アプローチ～商品説明)のロープレなどを研修します。



スキルアップ!

第19回 ウォークアラウンドコンテスト 全国大会(新車部門)優勝

毎年全国マツダの営業スタッフがロールプレイング形式で接客スキルを競い合う大会、ウォークアラウンドコンテスト。そのウォークアラウンドコンテストの第19回全国大会(2015年)新車部門で江別店チームが最優秀賞を受賞。最優秀賞は「すべてはお客様のために」の理念のもと、脈々と受け継がれてきた北海道マツダの接客スキルが認められた成果でもあります。北海道マツダではお客様が誇りを持ってマツダ車にお乗りいただけるように、販売対応やアフターサービスの提供など営業の仕事をイチから学びスキルアップができる環境が整っています。



ウォークアラウンドコンテスト優勝

研修スケジュール 実践形式も取り入れながら、営業のノウハウを年間通してサポートして行きます

| | | |
|--------------------------------------|--|---|
| <p>毎年4月+3か月に1度</p> <p>新人営業スタッフ研修</p> | <p>3か月に1度</p> <p>2年目営業スタッフ研修</p> | <p>都度、スタッフ採用時</p> <p>経験者採用・転用スタッフ研修</p> |
| <p>新型車発表後</p> <p>新モデル研修</p> | <p>メーカーカリキュラム</p> <p>マツダ エクセレント ショップサポート</p> | <p>メーカーカリキュラム</p> <p>ウォークアラウンドコンテスト</p> |

※メーカーカリキュラムについては、適時対応しています。

サービス

講師4名が常勤、研修センターで整備を学べる充実した環境

| | |
|--------|---|
| 所在地 | 札幌市白石区菊水元町4条3丁目 |
| 完成 | 2021年 |
| 1F 実習室 | 作業ベッドスペース 10ベッド(うちリフト7基) |
| 2F 教室 | 4部屋 最大で120名収容可能 ラウンジスペース・更衣室・シャワールーム併設 |



スキルアップ!

実践を想定したロールプレイング・技術大会で 全国大会優勝 & 世界大会で日本勢初優勝



サービス技術大会

営業・サービスそれぞれの分野において、知識や技術の向上を目指した大会を開催し、その訓練課程、そして大会を通して人材の育成を図っています。また、サービスの分野においては、過去にマツダ(株)が主催する全国大会で全国優勝を果たす他、世界大会で日本勢初の優勝を勝ち取るなど、北海道マツダが持つ高い技術力を証明しました。多くの知識や高い技術力を持つスタッフは会社の柱であり、今後もお客様に喜んでいただけるより良いサービスや価値の提供ができるよう取組んでいきます。

研修スケジュール

- 1年目
- 新人研修 1回目
ビジネスマナー
安全衛生
整備資料や学習教材の使い方
定期点検(座学・実習)
 - 新人研修 2回目
駆動系(ブレーキ、ミッションなど)
・ブレーキ装置分解、交換
・クラッチ交換
・ディファレンシャル分解、組立
 - 新人研修 3回目
エンジン系
・エンジン脱着、分解、測定・調整、組立
 - 新人研修 4回目
電気系
・電気配線図の見方
・電気系故障診断(パネル、車両)
・電気自動車整備特別教育

- 2年目
- 車体電装(基礎)研修
ドアミラー、ワイパー、パワーウィンドなど
電装装置についての座学、故障診断
 - TECS(基礎)研修
エンジン電子制御装置についての座学、故障診断



研修センターの動画はこちらからご覧になれます



創成寮

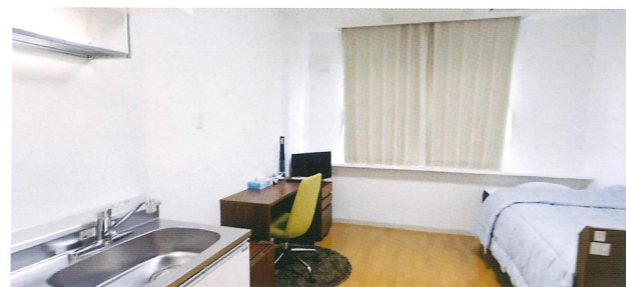


親元を離れて働きはじめる新人スタッフも
安心の北海道マツダが誇る社員寮



動画はこちら

| | |
|------|-------------------------|
| 所在地 | 札幌市白石区菊水元町4条2丁目 |
| 完成 | 2019年12月 |
| 建物構造 | 鉄筋コンクリート3階建て |
| 部屋数 | 23部屋(新入社員のプライベート居住スペース) |
| 家賃 | 1か月分の食費のみ |



- インターネット使い放題
- 暖房機能付エアコン
- 食事(朝・夕)
- 宅配ボックス
- 食堂
- 自動販売機
- オートロック
- ベッド
- 収納
- キッチン
- 電気ポット
- 小型冷蔵庫
- テレビ
- 風呂トイレ別
- ウォシュレット

食事は管理人さんが作ってくれるので、帰ってすぐにご飯が食べられる

寮生インタビュー

北海道マツダ 札幌店 平さん (2023年入社)

食事は管理人さんが作ってくれるので、仕事から帰ってきてすぐにご飯が食べられるのが嬉しいです。疲れていても温かいご飯で元気が出ます。寮では一緒に暮らす先輩と話す機会が増えるので仲も深まります。周辺環境では近くにファストフード店があったり、歩いて15分ほどの距離にショッピングセンターもあるので不便なく生活できます。また札幌市内の勤務先であれば車で行ける距離にあるのも通勤が快適で大きなメリットがあります。



数字で見る北海道マツダ

創業年数 1953年(創業72年) 売上高 313億円(2023年)

拠点数 全道51店舗 男女比 8:2(791人:135人)

新卒・中途比率 45:55 平均勤続年数 19.2年

有資格者数
1級整備 15人 2級整備 355人 3級整備 37人
職種比率 営業 26(246人) : 整備 54(497人) : 事務 20(183人)

年間休日数 110日 平均残業時間 月 9.2時間

有給・産休取得率 有給 50.0% 産休 100% 年 110.4時間

平均年収(正社員/926名) 550万3000円 賞与支給月数 4.60ヵ月

平均年齢 45歳 離職率 8.0%