



聞いてみよう! あんなこと。こんなこと。

Q & A

Q どのくらいの期間で仕事を覚えられますか?

A 1年間でじっくり覚えよう。

カー用品は、夏の日除けグッズや冬場のタイヤチェーンなど特定の季節にだけ扱う商品がたくさんあり、1年間でひと通り経験することができます。

Q タイヤや車内の便利グッズなど、安く買えますか?

A 社員購入の制度が利用できます。

色々な商品を毎日扱っていると、自分でも使いたいものができてしまうようです。

Q 理工系の勉強をしたことがなく、メカに自信がありません。

A 大丈夫です。

自動車を扱う仕事ですが、お客様のお話を聞くことがスタートです。文系の方の入社も多く、研修などを通じてしっかり成長できています。

Q 車の運転免許を持っていないのですが。

A 心配無用です。

入社までに運転免許を取得しておくのが一番ですが、間に合わない場合は、入社後に頑張って教習所に通いましょう。

Q 女性でもピットで活躍できますか?

A 大丈夫です。

整備士やピットチーフとして活躍している女性も増えてきています。

イエローハットがよくわかる
スタッフアンケート!

こちらからアクセス▶



www.yellowhat.jp

会社案内
RECRUITING BOOK



ようこそ！イエローハットグループです。

JOIN OUR TEAM!

企業理念

思いやりの心を磨き、
関わる人すべてに、
喜びと感動を与える

成長し合える 仲間と環境がある！

商品知識やお客様対応など覚えることは多いですが、
親切に教えてもらっています。みんなクルマが好きで、
楽しく取り組んでいるので、仕事での経験を話す中で
どんどん身に付いていくのがうれしいです。

——レジ・販売担当

拔群の チームワークで 楽しく働ける！

ピットスタッフ同士はもちろん、レジ・販売スタッフとも
連携することが多く、人間関係の良さが、
お客様の満足、自分たちの成長につながっていると思います！

——ピット担当

入社してよかったこと！

整備士資格

取得のための

奨学金制度がある！

自動車整備士の資格取得に向けた社内の講習会があるほか、整備学校の入学費用準備金として「イエローハット奨学金制度」を利用することもでき、心強いです！

——ピット担当

初めは分からないことが多くて不安もあったけど、先輩に一つひとつ教わりながら、一生懸命取り組むうちにできることが増えていった。

今は、お客様に喜んでいただけること、信頼していただけることが、自分の喜びになっている。

店舗という一つのチームで、みんなで連携を図り、助け合いながら自分自身も役割を果たせていることが、さらなる成長を目指す原動力になっている。

お客様に

喜ばれる

やりがい！

お客様から質問や相談を受けることも多く、自分自身の成長が、お客様の「ありがとう」という成果につながる仕事。

日々やりがいを感じています。

——レジ・販売担当



（イエローハットでどんなふうに成長できる？）

レジ・販売 スタッフ

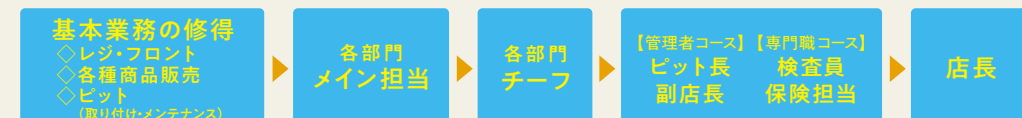
自信をもって商品をおすすめしてほしいから
社員研修制度で、ステップアップ！

接客マナーの基本から始まり、タイヤ・オイル・バッテリーなどの各種商品別アドバイザーの資格を取得しながらステップアップしていきます。また、有資格者向けのフォローや季節商材販売のための研修もあります。



キャリア ステップ

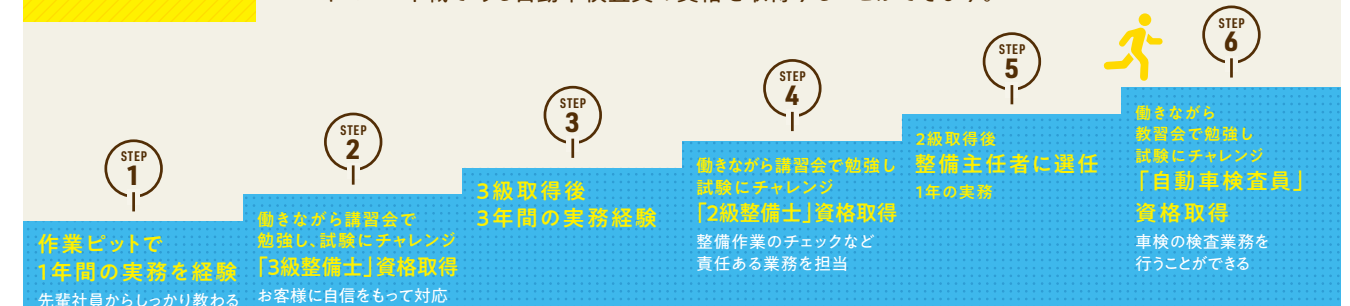
入社後は配属店舗の各部門で経験を積みます
将来は専門職や店舗の管理者に！



ピット スタッフ

まずは資格がなくてもできるタイヤ交換などの作業からスタート
働きながら「自動車整備士」資格・「自動車検査員」資格
(国家資格)の取得をめざしましょう。

3級整備士、2級整備士と試験にチャレンジしながらステップアップし、
エキスパート職である自動車検査員の資格を取得することができます。





専門知識や接客対応などを日々学んでいます！

レジ・販売担当
勇元 柊里さん
入社5年



入社した理由

父の影響で子どもの頃からクルマが大好きで、「就職は自動車関連業界に」と決めていました。イエローハットを志望したきっかけは、高校生の時に父とタイヤ交換で訪れた際の接客でした。交換して終わりではなく、丁寧な説明に加え、ホイールナットにゆるみがないかなどの確認も一緒に行い、心から安心して乗れる配慮が徹底されている姿勢に魅力を感じました。



入社後の意外な発見

思っていた以上に女性スタッフが多く、レジ・販売スタッフはもちろん、ピットスタッフとして活躍している方もいます。私もともとピット志望で、レジでの作業受付は、ご要望を整理してタイヤなどをお薦めしたり作業予定を組んだり、ピット業務にもつながる知識と経験が得られる点でもやりがいを感じています。私の希望もあり、オイルやタイヤ交換を担当す

ることも。次は、オーディオやナビなどの取り付けもできるようにしたいです。

仕事の魅力

入社当初は分からないことばかりでしたが、指導担当の先輩に一つひとつ教えていただき、今ではレジ業務やタイヤ、オイル、バッテリー、カーアクセサリなどの接客販売ができるようになりました。この仕事は、「どれを選べばいいの？」と質問を受けることが多いので、知識を覚えるだけでなく、ご要望をくみ取ってスムーズに説明できることも大切。そして、何よりお客様に「また来たい」と思ってもらえるよう、笑顔で元気よく気持ちの良い接客を心がけています。その結果、喜んでいただき、笑顔で「ありがとう」の言葉をいただいた時は本当にうれしくなりますね。

これからの目標

知識が増えるにつれて、お客様と広く深くつながれることを日々実感します。もっと経験を積んで、安心してカーライフを楽しんでいただけるよう、より説得力のある接客を行ってみたいです。

入社した理由

中学生の頃から、親戚が乗っていたスポーツカーのメカとしての魅力に惹かれ、「クルマを整備できるようにになりたい」という思いがずっとありました。就職活動では、親から「人間関係のいい職場が一番!」とアドバイスを受け、働きやすさを重視していた自分自身も納得。知り合いからイエローハットの店舗の雰囲気やスタッフの対応の良さを聞き、志望しました。

入社後の意外な発見

イエローハットでは、ピットのスタッフもお客様と接することが多いんです。ですので、言葉づかいや敬語をあらためて意識するようになりましたね。そして、クルマに対する知識やこだわりはお客様一人ひとり異なるので、相手の方に合わせて説明の仕方を考え、分かりやすくお伝えするよう心掛けています。



仕事の魅力

ピットでタイヤ、バッテリー、オイル交換などを担当しています。小さなミスでも大きな事故につながるため、常に細心の注意を払っています。また、オーディオ担当として、売場づくりや商品提案、在庫管理なども行っています。入社前は専門的に勉強していないことで不安もありましたが、先輩から丁寧に分かりやすく教えていただき、また好きなことからどんどん覚えていくことができました。こうして前向きに働けるベースとなっているのが、人間関係の良さ。尊敬できる先輩と協力し合える仲間がいる自慢の職場です。

これからの目標

整備士を目指しているので、社員の資格取得に積極的な環境を生かして勉強もしていきたいですし、自分が先輩からしてもらったように、後輩にうまく教えられるように技術を磨いていきたいです。そのために、手際よく正確な先輩の仕事ぶりを見て学んでいます。将来的には自分自身が整備士として頼られる存在になることが目標です。

働きながらクルマのプロを目指す充実した毎日！

ピット・オーディオ担当
安田 利帝さん
入社7年



先輩たちの成長ストーリー
もっと見る▶



整備士



ピットスタッフ

店舗の一日



タイヤ・車検

9:30 | 朝礼



今日の目標や作業予約などを全員で確認します。

9:40 | 開店準備



店舗の清掃・商品陳列などお客様を迎える準備を行います。

10:00 | 開店



それぞれの持ち場で業務を開始。店舗の一日が始まります！

13:00 | お昼休み



みんなで順番に休憩を取ります。クルマの話題で盛り上がることも。

19:30 | 閉店



おつかれさま。今日の売上を確認し、連絡事項を共有します。



店長 INTERVIEW



一人ひとりが
輝けるチームを
目指しています。

店長
西尾 篤紀さん



店長の仕事

店長の役割は、店舗と人材という資産を最大限に活かし、売上や利益などの目標を達成することにあります。年間・月間の予算を組んで各部門と共有し、達成に向けた方法をともに考え実践していきます。私自身も店舗全体を見ながら、接客やピット作業をすることも。また、すべてのスタッフが働きやすい環境を作ることも大事な責務。一人ひとりの考えや思いを理解し、相手の身に立った指示やアドバイスに努めています。

イエローハットの魅力

「思いやりの心を磨き、関わる人すべてに喜びと感動を与える」。日々仕事をする中で、そして、入社からこれまでを振り返ってみても、イエローハットの魅力はこの企業理念に象徴されていると感じます。私自身、二十歳で入社し、半人前にも満たない状態から、優しく、時に厳しく指導していただきました。お世話になった店長は本当に一人ひとりを見ていて、的確な指導をされていました。そうした風土がスタッフ同士の信頼関係を築き、お客様への親身な対応にも結び付いていると思います。



求められる人材像

店舗業務にはチームワークが不可欠。多様な個性や能力のスタッフが連携して最善の成果を生み出すためには、他者への思いやりの心、自分に厳しく何事にも取り組んでいける姿勢が大切です。その積み重ねによって、お客様はもとより、関わるすべての人と良好な関係を築ける人材に成長していただきたいと願っています。一人で出す成果より、みんなで力を合わせて共通の目標を達成できた時の喜びは格別ですよ。イエローハットにはそれを可能にする環境があると実感しています。

私のターニングポイント

一昨年にはじめて店長を任された時は、なじみのない地域の新規オープン店舗で、スタッフも初対面。まさに、はじめて尽くしました。私もスタッフもお互いに知らない者同士という状況でしたから、とにかく細やかにコミュニケーションを図るようにしました。特に心がけたのは、指示する際に理由や意図を含めて伝えること。次第に足並みが揃い、それまでの指示を応用して先回りして動いてくれた時はうれしかったですね。長く働いていると、苦しい時、辛い場面もありますが、その経験があったからこそ今があると感じます。楽しいことばかりではいつか飽きてしまいます。イエローハットで、ぜひともに色んなことを経験し、一緒に成長していきましょう！

体験 イエローハットはこんなお店

イエローハット店舗の営業内容と
仕事内容が動画でまるごと分かる！

こちらからアクセス▶



会社名	株式会社イエローハット (Yellow Hat Ltd.)
創業	1961年10月
本社所在地	〒145-0062 東京都大田区北千束一丁目4番6号
代表者	代表取締役社長 木村昭夫
資本金	150億7,253万円
株式	東証プライム上場 証券コード:9882
主な事業内容	自動車用部品及びカーアクセサリーの販売(卸売及び小売)

社名の由来

通学時に児童がかぶる「黄色い帽子」が社名の由来です。そこには自動車産業に携わる企業として、人とクルマとの心地よい共存関係と、すべての方へ「交通安全」を願う想いが込められています。

カー用品専門店「イエローハット」は、チェーン本部の株式会社イエローハットと、
店舗を経営する販売子会社・加盟企業が協力し、地域密着型の運営を行っています。

カー用品店舗数

格安タイヤ・ホイール専門店の「トレッド」、
オーバイ用品専門店の「2りんかん」、
新車・中古バイク販売・買取の「バイク館」を
合わせると、全国に885店舗を展開しています！



「イエローハット」の注力商品

車検・ピット技術事業の拡充

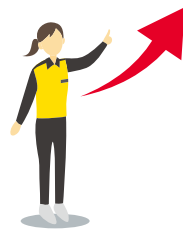
メンテナンスメニューの拡充により
収益アップをめざしています。

タイヤ販売

タイヤを中心に、
消耗品の販売に
力をいれています。



イエローハットグループはこうして成長していきます！



積極的に 新規出店しています！

綿密な立地開拓と
居抜き物件を活用した新規出店で、
毎年、店舗数を増やしています。

二輪事業を 拡充中！

二輪事業において、
売上・シェアともに拡大することで
四輪事業との相乗効果をねらいます。

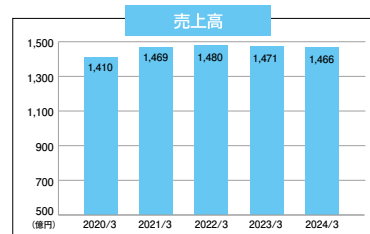
車検整備事業を 強化しています！

指定工場や車検センターなど、
車検を実施できる店舗・拠点を
積極的に増やしています。

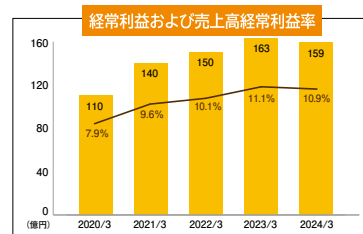
着実な事業発展で、業績をアップしています。

マイカーの平均使用年数が長くなっています。そのためメンテナンスの需要は
年々増加傾向にあり、確実に収益アップにつなげています。

毎年、堅調に業績アップ



毎年、安定した利益を確保



SDGsへの取り組み

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

SDGsターゲット3.6には、「2020年までに、世界の道路交通事故による死者を半減させる」とあります。しかしその交通安全は、創業以来の私たちの願いです。私たちは「関わるすべての人を幸せにすること」を、創業の第一の精神とし、これまでに様々なことに取り組んできました。その一つ一つが、SDGsに共通しています。

取り組みの詳細はこちらから▶

