



1 出雲中央店 2 出雲北店 3 斐川中央店 4 松江中央店 5 安来店 6 米子431店 7 米子181店 8 米子車尾店 9 伯耆店 10 倉吉河北店 11 氣高店 12 鳥取安長店 13 U-Select鳥取 14 鳥取桜ヶ丘店 15 新生ディーラー《ホンダ中国中央株式会社》で代表を務める整備士出身の淋時社長。「お客様の人生に寄り添える幸せな仕事です」と語る

Honda Cars 山陰中央 Honda Cars 島根中央

●新車・中古車販売／自動車整備 など



中四国トップの規模を生かした 高品質なカーライフサービス

徹底したアフターケアと消費者目線の営業で多くの顧客から高い評価を得ている《ホンダカーズ島根中央》。鳥取県のディーラーとも経営統合し、ネットワークは14拠点に広がった。

接遇から整備技術まで
高いサービス力が評価

ホンダディーラーとしては国内最
後発というハンディの中、他社と差
別化したサービスで顧客を獲得し、
島根県下のホンダ販売会社で最大の
5店舗を持つ《ホンダカーズ島根中
央》。さらに2025年度に鳥取県
に販売網を持つ《ホンダカーズ山陰
中央》との経営統合を実現し、中四
国約89社の正規ディーラーの中では

メーカー系の連結販社に次いで2番
目の販売規模となり地場販社では
トップの14拠点で展開すること
になった。淋時蔵暢社長(58)は、「管
理する車両台数は現在の約2.5倍
の5万台に増え、納期面などでお客
様により喜んでいただくと考えて
います。また広いエリアで丁寧なア
フターケアが可能になり、サービス
の質も一層高まるはず」と自信
を見せる。

社内体制も再構築する予定だ。経
理などのバックヤード業務は効率化
を図り、各店舗ではお客様対応を強
化。また各種情報の共有により従業
員のスキル向上も見込んでいる。
《ホンダカーズ島根中央》は、「Hon
da Cars Award2024」
で全国5位を獲得し、「最優秀販社
賞」を受賞しているほか、斐川中央
店のスタッフがホンダ四輪サービス
技術コンクール全国大会に2年連続
出場するなど、営業力、技術力とも
に高い評価を受けている。

「統合後も高品質のサービスを継
承し、より高めていきたい」と淋時
社長。社内外での定期研修のほか、
営業職が整備技術を学べるシステム
も整備し、金銭面では奨学金の返済
支援制度などで若手のキャリアアッ
プをサポートする。新生ディーラー
ではともに挑む仲間を求めている。



Honda Cars 山陰中央 Honda Cars 島根中央

創 業 [島根中央] 平成5 (1993) 年5月8日
代表者 代表取締役 社長 林 蒔 歳暢
社員数 295名 (男236名 女59名)
本 部 [山陰中央]
鳥取県米子市車尾3-3-58
[島根中央]
島根県出雲市斐川町荘原73-2

事業内容

ホンダ四輪新車の販売、中古車販売、自動車整備、板金塗装、部品・用品販売、保険代理店(生損保)、レンタカー

勤務地(採用エリア)

出雲市、松江市、安来市、米子市、倉吉市、西伯郡、鳥取市

採用区分

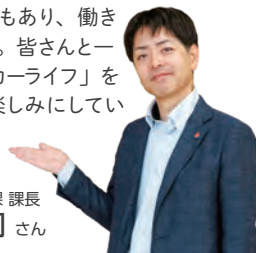
新卒採用 キャリア採用

インターンシップ・キャリア

有 随時受け付け。まずは問い合わせ先まで連絡を。

採用担当者からあなたへ

私たちの仕事は、お客様に安心安全なカーライフを送っていただくためのご提案を行うことや、ご相談を受けていく事です。統合による広いネットワークでのアフターフォローも可能となりました。土日の有給休暇取得の推進や長期連休もあり、働きやすい環境です。皆さんと一緒に「ステキなカーライフ」を提供できる日を楽しみにしています!



販売業務課 課長
安部 司 さん

採用に関するお問い合わせ先

0853-72-7071

Honda Cars
山陰中央公式サイトは
こちら



Honda Cars
島根中央公式サイトは
こちら



LINEは
こちら



クルマのことなら私たちに

楽しく車を選べるよう会話を工夫 整備士の資格を生かした営業も

大学卒業後、法人対象にトラックの営業を行っていた玉木さんは、「BtoC」の仕事を目指して転職した。「政治経済ではなく、日常をテーマにした会話を通してお客様のニーズを探ってみたくて」。顧客と接する際に心がけているのは、他メーカーを含めた幅広い知識を持つこと。「お客様には安心して楽しい気持ちで車を選んでいただきたいですから」。これまで販売した顧客の顔や車のナンバーはすべて頭に入っており、「街中で見かけるとうれいいですね」と笑う。

車にはまったく詳しくなかったものの、縁あって業界に飛び込んだという佐々木さん。当初はフロントで事務や電話対応などを担っていたが、営業職に興味を抱き、まずは整備部門を志望した。「車の構造や点検方法などをしっかり理解してから営業に挑戦したくて」。3級自動車整備士を取得し、今年から営業職に。「お客様からは一定の信頼感をいただけているように感じます。車の構造や点検作業の段取りなども把握できたし、整備を学んで良かったです」



ホンダカーズ島根中央 島根中央斐川店 営業
玉木 浩平さん(24) 佐々木 雄大さん(25)
2024年入社 2021年入社



緊張感を持って、確実な整備を意識 好きなクルマを扱えるのが喜び

車の中でも特にホンダ車が好きな関野さん。「お気に入りには学生時代に試乗した経験があるVR-V。今購入資金を貯めています」と笑う。三本さん同様、島根県立東部高等技術校で学んだのちに入社した。「路上を走っていない実習車と違い、サビや汚れへの細やかな対応も必要。エアコンベルトなど交換機会が少ない部品はまだ戸惑いますし、ブレーキの確認後は特にボルトの閉め忘れなどに気を使い、何度も確認しています」。新車で友人らとドライブするのが今の目標だ。

休日には自慢のスポーツカーを手入れしている父親を見て育った三本さん。高校卒業後、東部高等技術校で2級自動車整備士を取得し、現在は車検や法定点検を主に担当。「一瞬の見落としや小さなミスが命に関わる可能性も。先輩方にチェックしてもらっていますが緊張感が違います」と真剣な面持ちを見せた。整備の技術や知識を得て、愛車《シビック・タイプR》を構う時間が随分増えたという。「さらなるスキルアップを目指し、ホンダの社内資格も取得したい」



ホンダカーズ島根中央 島根中央斐川店 整備士
関野 結斗さん(21) 三本 拓海さん(21)
2025年入社 2025年入社



安心と信頼のカーライフパートナー

車の持つ魅力を、実感を込めてお客様にお勧め

実家の愛車は長年、ホンダのミニバン《フリード》。父親の転勤で東京や兵庫に引っ越した時も常に家族に寄り添い、時には十数時間の移動をともししてきた。「お客様にとって常にステキな存在でありたい」という当社の理念は、フリードに愛着を抱いていた私にとってまさにぴったりでした。インカムを通じてお客様の来店が分かると、担当の営業に連絡したり、自らエントランスに出迎えたりするほか、見積もりや請求書などの書類の作成も担う。「接客時はおお客様の年齢や雰囲気に合わせて話すスピードや言葉遣いを変えるなど、心地良く過ごしてもらえるよう工夫しています」。今秋、新型軽EV車が発売された時には試乗して機能性を体感。「静かさにびっくり。実感を込めてお客様にお勧めしています」



ホンダカーズ島根中央
島根中央斐川店 フロント
阪本 樹さん(21)
2025年入社



信頼関係の構築を通じてカーライフをサポート

多くの人にとって家の次に高価な買い物であると同時に、山陰では生活必需品である車。「心がけているのはお客様と信頼関係を築くこと。ご自身の車を買っていただくだけでなく、ご家族やご友人へも紹介してもらえた時は、達成感を覚えます」。顧客との会話での気付きや情報をこまめにデータ化し、最低でも数か月に一度は連絡を取って関係性を構築する。休日にホットラインが届き、緊急対応することも。「売り上げや責任感と言うより、『お世話好き』な性格のせいかも。元々は教師志望でしたしね」と笑う。小・中学校の教員免許も持っているという。

営業職にはインセンティブ制度が導入されており、モチベーション向上につながっている。「頑張りが明確に評価されることは日々の原動力です」



ホンダカーズ山陰中央
米子431店 営業
白石 悠人さん(26)
2022年入社



高い技術力と経験で、難しい重整備や故障診断に挑む

幼い頃からミニカーやラジコンが好きだった西田さん。専門学校で自動車整備の技術や知識を学ぶ中、エンジンへのこだわりが強いホンダの姿勢を知った。「可変バルブ機構を持つVTECエンジンなど革新的な技術に惹かれました」。両親がホンダ車を愛用していたため、馴染みもあった。

2級自動車整備士を取得して入社し、現在は重整備や故障診断を主に担当する。「例えばエンジンは100前後もの部品に分解して状態をチェック。外す順番や力のかけ具合、さびや汚れへの対応などに神経を使います」。最近では診断ソフトを用いて故障部位を調べることも多いが、細かい要因の解明などは経験や技術が問われ、やりがいを感じている。3年前の改修で工場が冷暖房完備に。「作業性が格段に上がりました」



ホンダカーズ山陰中央
米子431店 整備士
西田 輝さん(31)
2017年入社



笑顔を大切に。柔らかく丁寧なファーストアプローチを

総合病院の医療事務から転身。車の知識はまったくなかったものの、今では車検や点検後に営業や整備士に代わって作業内容を説明することも。「例えばエンジン内部に蓄積されたスラッジ(油垢)を洗浄する製品をスラッジナイザーと言うのですが、この言葉自体だけでなく、スラッジが出る理由やスラッジナイザーの効果などもお伝えすることが求められます。整備や営業のスタッフに聞いたり、パソコンで調べたりして少しずつ覚えていくと楽しいものです」

メインの業務はショールームでの来客や電話対応。重要なファーストアプローチを担うことが多く、表情や接し方に気を配る。「笑顔を大事にしつつ、お客様の声にしっかり耳を傾けるとともに、他のスタッフとのスムーズな連携を図っています」



ホンダカーズ山陰中央
米子181店 フロント
岩野 真由美さん(27)
2024年入社

