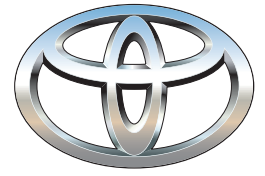


明日へと
つながる
未来への道。



トヨタカローラ福井株式会社

<https://www.corolla-fukui.jp>



お客様に“ありがとう”と言ってもらえる、
街いちばんのお店
社員が“幸せ”に思える会社を目指して

1964年の創業以来、トヨタの販売店として県内に8店舗を展開し、多くの人に支えられながらここまで来ることが出来ました。

当社の理念は、一人でも多くの社員が「トヨタカローラ福井に勤めていて良かった」と思ってもらえる会社である事です。当社では社員が自主的により良い働き方・仕事の進め方について考えるオフサイトミーティングを開き、自ら考え自ら行動する社員の育成と、風通しの良い企業風土づくりに取り組んでいます。また企業人として、更にはカローラ福井の社員として大きく成長してもらうため「社内教育制度」を充実させています。

お客様に愛され“ありがとう”と言ってもらえる、街いちばんのお店であり続けるために、これからも新しい事にチャレンジしてまいりたいと思います。

これからのトヨタの販売店は、「車」というモノを売るだけでなく、移動手段としての「足」となる役割が求められていると感じています。高齢者の方の移動や地域の皆さんの困り事を一緒に考え解決し、地域に愛され信頼される企業であり続けたいと思っています。エネルギーな若い皆さんと、一緒に働けることを楽しみにしています。

代表取締役社長 田中 森

「ありがとう」でつながる会社です。

お客様からの「ありがとう」や、仲間からの「ありがとう」。
トヨタカローラ福井では、日々、つむぎ出される
たくさんの「ありがとう」が、お客様と仲間をつないでいます。

私たちの仕事は、お客様のカーライフをサポートし、より良い提案をして喜んでいただくこと。

チームワークを通して仲間との絆を深め、お客様からの「ありがとう」の言葉を原動力に。

当社の自慢のひとつである充実した教育制度と、明るく前向きなスタッフのサポートで、

あなたの可能性や能力を最大限に引き出します。

「ありがとう」でつながるトヨタカローラ福井と一緒に、
明日へと続く道を走りませんか。

トヨタカローラ福井が目指すのは、お客様に「ありがとう」と言ってもらえる会社です。お店やサービス工場、オフィスで紡がれる、感謝の言葉を大切に。お客様とスタッフ、そしてスタッフ同士が笑顔の絆で結ばれています。





営業スタッフの デイリースケジュール

09:15

1 営業ミーティング



店舗スタッフ全員での朝礼のあと、営業スタッフだけでミーティング。受注状況の確認をし、店長・本部から活動の指示がスタッフに伝えられる。チーム内での情報共有や意見交換がされ、1日のモチベーションを上げる場でもある。

とにかく人がいい会社。
尊敬できる仲間に出会っています。



西川 裕介
Nishikawa Yusuke

福井店
販売マネジャー
(2004年度入社)

チームワークで目標達成。 お客様にもスタッフにも 感謝と尊敬を忘れない。

入社のきっかけは、“負けず嫌い”。あえて大変だと言われている車の販売営業に挑戦してみたいと、カローラ福井に飛び込みました。入社して気づいたのは、車1台をお客様に届けるまでにたくさんの人が関わり、私1人の力では何もできないということ。大事なのは、お客様に車を“売る”のではなく“買っていただく”という感謝の気持ちと、仲間を尊敬する気持ち。大きな目標として掲げていた「年間100台の販売」を達成できたのも、スタッフとのチームワークのおかげです。次の目標は後輩の育成。彼らの目線に立って、私が出たものを伝えていきたいですね。

プライベートも
充実！

スポーツに打ち込んで
リフレッシュ。



体を動かすことが好きで、以前はずっと野球をしていました。そこで培ったチームプレーの精神が仕事に活きているように思います。最近は1年前に始めたゴルフが面白くて、ハマっています。ここでも負けず嫌いを発揮し、うまくなりたい一心で、休日は同僚とラウンドしたり、練習に励んだりしています。夢中で取り組むことが、心のリフレッシュにもなるんですね。

10:00

2 1日の活動計画の 立案



ミーティングでの指示をふまえた活動計画を立案し、上司に相談・報告。専用端末に打ち込んで共有する。その日の商談や点検、新規営業、おすすめの車を記載した提案書の作成など、活動は多岐にわたる。

10:30

3 エンジニアと 整備の打ち合わせ



お客様の車の入庫確認や整備の段取りを話し合う。事前に営業スタッフからエンジニアに伝えたお客様の要望に対して、適切な整備内容かどうか、納車時期などを確認。来店されないお客様には、エンジニアにかわり営業スタッフが説明する。

11:30

4 営業活動のため、 車で外出



活動計画に沿って、商品カタログや提案書など、お客様に合わせたツールを用意して訪問。メンテナンスや車検の提案など購入後のアフターフォローも行う。

15:30

5 ショールームでの 商談



ご来店いただいたお客様のご希望をうかがい、最適なプランを提案。要望に沿ったお支払い方法について相談する。

16:30

6 来店された お客様をお見送り



ショールームにご来店いただいたお客様をお帰りの際にお見送りをする。担当の営業スタッフが不在の場合、他のスタッフが対応する。

17:30

7 営業活動の報告



1日の活動の結果を専用端末に打ち込み、店長への報告を行う。内容は共有され、翌日のミーティングで発表される。



エンジニアスタッフの デイリースケジュール

89:00

1 始業



店舗スタッフ全員でラジオ体操のあと、朝礼。店長とサービスマネジャーからスタッフに実績報告や連絡事項が伝えられる。具体的な商品の提案など一問一答で行う「ロープレ」でスタッフ同士の知識を深め合う。

エンジニアリーダーとして
楽しい職場づくりを心がけています。



堀江 祐太

Horie Yuta

坂井店
エンジニアリーダー
(2010年度入社)

技術だけでなく コミュニケーション力も 高めていきたい。

ディーラーを中心に就職活動を行い、会社見学で社内の雰囲気が良かったカローラ福井に決めました。入社当初は「整備士の仕事は整備だけ」と思っていたのですが、車のお悩みを聞くとともに整備について説明するときもお客様とのコミュニケーション力が必要。「聞き上手」な接客を心がけ、「次も堀江さんをお願いしたい」と言っていただけることも増えてきました。エンジニアリーダーとなった今は現場の技術向上はもちろん、スタッフとの対話を大切に、自分たちで楽しい職場環境を作っていきたいです。個人としてはトヨタの上級技術者である「TOP CREW」取得を目指します。

プライベートも
充実！

休日も全力で楽しむことが
仕事の活力に。



車はもちろんバイクも好きで、友人や同僚とツーリングに出かけるのが趣味です。岐阜や奈良、静岡だって行っちゃいます。ジョギングやウォーキングも好きなので、休日はほぼ家にいません(笑)。冬はスノーボード、夏はジェットスキーにも挑戦したい。私のモットーは「プライベートも全力で、やりたいことをやる」。だからこそ、仕事もしっかり楽しめると思っています。

89:15

2 サービスエンジニア ミーティング



エンジニアスタッフだけのミーティング。サービスマネジャーから整備に関する販売品の実績や前日からの連絡事項が伝えられる。車検の台数やご来店のお客様についての申し送りも。担当車両は前日にマネジャーが振り分け、共有の端末にアップされる。

89:30

3 ご予約車のお預かり



お客様にご予約いただくと、ご来店の際にお出迎えをしてお車をお預かりする。故障でご来店の際は問診してお車に起きている不具合を確認。ご用命に対する提案をし、整備内容や車検内容の説明のあと見積書をお渡しする。

90:00

4 担当車両の整備



お客様のご要望に沿って車検やプロケア、オイル交換などの整備点検を行う。ご予約のない場合も迅速に対応する。

94:00

5 営業スタッフと 打ち合わせ



整備に関するお客様への説明やお引渡しは担当営業スタッフが行うこともあるため、車検や整備点検の内容や費用を報告する。代替えのご提案を相談することも。

96:30

6 車のお引き渡し



ご来店のお客様に整備・点検が完了したお車をお引き渡す。整備内容を説明し、交換部品や料金について納品書で確認する。車検は点検内容を記載したチェックシートをもとに、取り換えた部品などを見せながら説明する。必要がある場合、次回整備の案内も行う。

97:30

7 終礼



終礼時に、エンジニアリーダーが困ったことがないか、などヒアリングをします。また残業の必要があるときは、その内容について相談する。



研修制度



営業スタッフ

新入社員専門教育（営業職）

導入教育終了後、いよいよ実践的な研修のスタートです。
ここからは、車の知識がほとんどない新入社員でも専門知識がしっかり身につくようイチから学びます。
お客様の“最適な一台”選びをサポートするための提案話法や見積作成、商品知識などを身に付け、個人の長所を生かした対応の土台を築いていきます。

研修を受けた感想

扱う車についてカタログだけでは分からない知識を得られました。

研修を受けた感想

一から十まで社会人としての基礎を教わり、実際に接客の際にも役立っています。

BB（ビックブラザー）制度

店舗配属後、選任された「ビックブラザー（お兄さんの先輩）」が中心となって、新入社員一人一人をサポートします。
仕事上での不安や悩みについて「報告・連絡・相談」を繰り返し、問題点を解消しながら、プロの営業スタッフとしての成長を促します。

研修を受けた感想

敬語の使い方から、どうやったら相手に分かりやすく伝えられるか、実践的な内容で、自信をもって仕事に臨めました。

義務教育（3年）制度

研修は1年目だけでなく、入社後3年間は義務教育期間と位置づけ、2年目からも各年次毎のプログラムでテーマを変え、個々のスキルアップを図ります。

各種研修

営業スタッフとして、更に成長するためのサポートを実施します。
「トヨタ営業スタッフ業務認定」をはじめ営業経験年数や階級（初級・中級・上級）、職層別に研修を実施することで、それぞれに必要なスキルの習得を目指します。



新入社員 導入教育

入社後、本社にて導入教育を実施します。ビジネスマナーやコミュニケーション能力向上を中心とした充実のカリキュラムは、座学だけでなく実際に体験することで、社会人としての基礎をしっかりと学びます。

研修を受けた感想

技術面だけでなく導入教育があることで、お客様への説明なども、臆することなくできています。



エンジニアスタッフ

新入社員専門教育（サービス職）

導入教育修了後、本社教育施設にて「専門教育」を実施します。ここからは、いよいよ実践的な研修のスタートです。学校で習得した知識の復習をはじめ、定期点検作業、クイック作業などの技術を磨きます。この研修が修了すると、いよいよ店舗配属です。

研修を受けた感想

オイル交換や点検など実車講習を通して、エンジニアとして身に付けるべき基本の技術をしっかりと学べました。マニュアルに沿って正しいやり方で技術を習得することで、配属後もすぐに不安なく作業できました。

BB（ビックブラザー）制度

店舗配属後、選任された「ビックブラザー（お兄さんの先輩）」が中心となって、新入社員一人一人をサポートします。お客様にご満足いただけるサービスを提供するため相談しやすい環境の中でしっかりと技術力を習得します。

研修を受けた感想

年齢の近い先輩が「ビックブラザー」として指導してくれるので相談もしやすく、人間関係の形成にも助けになっています。

トヨタサービス ステップ教育研修

技術教育担当者による集合教育で、「トヨタ技術検定（1級～3級）」取得をサポートします。研修では、技能、知識に加えメンテナンスアドバイスなど、より実践的な技術を習得します。さらにトヨタ技術検定1級取得後、技術教育体系の最上位に位置付けられているTOP CREW取得に向けてもサポートします。

各種研修

本部全面サポートのもと「自動車検査員」「業務認定」「エスティメーション（钣金見積）」など、さまざまな資格を取得できます。さらに個々のスキルアップの為、国家資格の1級小型自動車整備士の取得もサポートします。

当社の自慢は、社員一人一人が自分の仕事に誇りを持っていること。
目標を持って仕事に取り組み、達成に向けて積極的に行動します。
そして、個の力を引き出すチームワークやサポート体制も整っています。



社員が生き生きと働けて、地域の企業として愛される 会社づくりのために、さまざまな活動に取り組んでいます。

従業員満足度の向上

各店舗での情報共有、サポート体制、福利厚生の徹底のほか、日頃の努力の成果を発表する場を設けています。また自社独自でプロジェクトチームを設置し毎月本部に各店舗の代表が集まり、仕事上の要望や不満の改善案について話し合い、まとまった要望や意見は社長や役員に伝えています。店舗と本部との意思疎通を図ることで、風通しの良い会社づくりがES（従業員満足）につながると考えています。

決起大会・年間表彰

年頭に全社員が集まり奮起を誓う「決起大会」を実施。あわせて年間の成績優秀者の表彰も行います。トップセールス1名はトヨタ自動車からのメーカー表彰を受け「トヨタ販売店優秀スタッフ表彰晩餐会」に招待されます。



コンテスト表彰旅行

3カ月間の売上目標を設定し、目標を達成した店舗、個人を表彰します。受賞者・店は「東京モーターショー」などの旅行に招待。各店がチームワークを発揮し、しのぎを削ります。



エンジニアスタッフの 技術向上

トヨタ検定などの資格試験に向けた研修のほか、定期的に勉強会を開き、エンジニアスタッフの技術向上や情報共有を図っています。隔年開催の社内技術コンクールでは店舗代表がメンテナンスや修理など日頃の技術を競い合います。また4～12月の毎月、各店舗で実力を確認する学科試験を行い、成績優秀者は表彰されます。



TGRラリー参戦

各地で開催される「TOYOTA GAZOO Racing」(TGR)に積極的に参戦しています。希望者はラリー用の車の整備から試合当日のドライバー、サポートスタッフを務め、年代の違うスタッフ同士の交流の場にもなっています。



社員旅行

2年に1度、社員旅行を実施。ハワイやシンガポール、北海道、東京など、社員の希望を反映した国内外の行き先から選べます。通常業務では会う機会の少ない社員同士がふれあえる機会でもあります。



運動会の開催

年に1回、社員運動会を開催し、玉入れや障害物競走、リレーなどスポーツを通して、社員の健康と交流を図っています。



「CS」と「CSR」の徹底

地元福井に根差した企業としてCS（お客様満足）とCSR（企業の社会的責任）を徹底しています。安全で良質な商品とサービスを提供し、社会貢献に努め、お客様をはじめ地域社会、取引先のことを考えた企業活動を心がけています。「次世代の環境のために」をテーマに掲げた「TOYOTA SOCIAL FES!!」など、様々なボランティア活動で地域への恩返しをしています。



女性視点活動

女性視点でCS（お客様満足）向上を目指す「女性視点活動」を実施し、新車発表会や体験イベントなどの企画にも女性スタッフが参画。女性ならではのきめ細やかな目線で、居心地の良い店づくりや企画立案を行っています。県内のドライブスポットや飲食店など地域の情報を詰め込んだ広報誌「C-Life」（年4回発行）にも女性視点が活かされています。



COROLLA alba

女性スタッフが中心となり、Lpa内に「カローラアルバ」をオープン。ショッピングモールへの自動車ディーラーの出店は北陸初で、「買い物ついでに人気の車種を見られる」と大好評です。



新しい試み

2018年にリニューアルオープンした丸岡店では県内で初めてガソリンスタンドを併設し、車のことをすべてサポートできる体制を整えました。また「コミュニティスペース」を無料開放し、地域の皆様の交流の場としてご利用いただいています。



夏休み親子宿題村

2007年からクルマを通じた夏休みの思い出づくりのお手伝いを目的に、毎年8月に小学生の親子を対象に「夏休み親子宿題村」を開催。愛知県豊田市のトヨタ自動車工場見学やアウトドア施設などを巡るバスツアー等に県内の親子を招待し、夏休みの思い出づくりの場を提供しています。



地域社会貢献活動

地域社会の一員として社会貢献に努め、お客様をはじめ、地域の皆様、取引先、そして一緒に働く社員のことを考えた企画活動を心掛けています。福井市一乗谷朝倉氏遺跡やサンセットビーチ、松原海岸、白鳥海岸など観光地のほか、各店舗の道路沿いのゴミ拾いなど、地域の清掃活動を行っています。



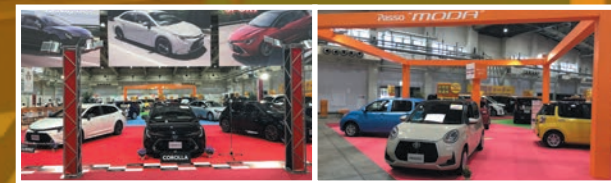
原体験プログラム

トヨタグループでは子ども達にクルマの魅力を伝えクルマに興味を持ってもらう事を目的とし県内の小学4、5年生を対象に出張授業を行っています。「理科」では「空気」をテーマに空気エンジンカーの授業を、「社会」では「車の生産と環境」についてゲームなどで楽しく学んでもらっています。



大満足祭

年に5、6回、展示車を一堂に集め、全社を挙げて大商談会を開催。県産業会館と敦賀店、小浜店で行っています。



どんどん祭

お客様への感謝を伝える場として、毎年、各店舗で「どんどん祭」を開催。飲食の模擬店や抽選会、ビンゴなど各店オリジナルティーあふれる企画で、お客様との絆を深めています。



ゴルフコンペ

取引先を招待してカローラ福井社員と共に春と秋の年2回、ゴルフコンペを開催。社員同士や取引先との交流を図る場になっています。





本社／〒910-0845 福井市志比口1丁目8-1 ☎0776-53-6000代

トヨタカローラ福井株式会社

<https://www.corolla-fukui.jp>

福井店 福井市今市町62-16 ☎0776-38-0200
中央店 福井市開発5-1003 ☎0776-53-1200
敦賀店 敦賀市野神25-10-1 ☎0770-25-1200

小浜店 小浜市多田9-7 ☎0770-56-2533
武生店 越前市新保町6-7 ☎0778-22-1889
大野店 大野市中野9-19-1 ☎0779-65-1200

丸岡店 坂井市丸岡町高柳11-28-2 ... ☎0776-66-6123
坂井店 坂井市坂井町下関36-11-1 ... ☎0776-72-3030
今市店 福井市今市町62-4 ☎0776-38-0206