

Light you up
DAIHATSU

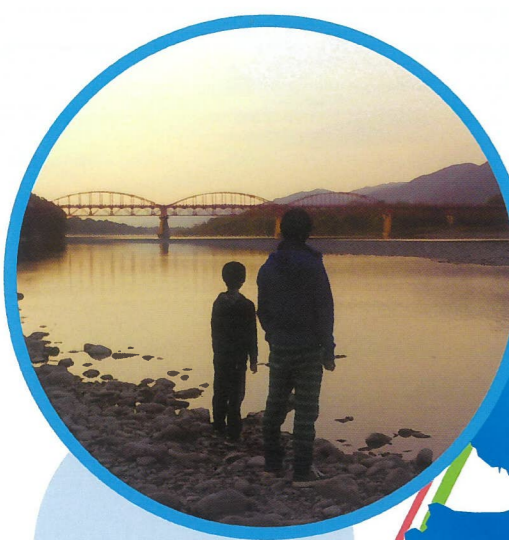


人とまちが、
つながる、
かがやく。

ダイハツ販売会社グループ
会社案内



LOVE LOCAL by DAIHATSU



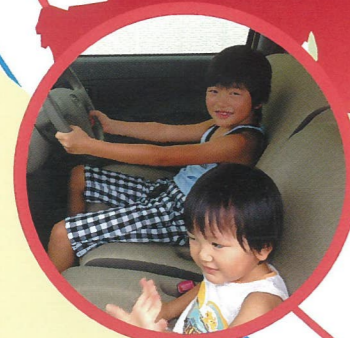
LOVE LOCAL

人とまちが、つながる、かがやく。

私たちのしごとは、人とまちをクルマでつなぎ、かがやかせること。
全国の各地域で、そしてあなたの地元で、地域密着のダイハツだからできること。
私たちダイハツ販売会社は、一人ひとりにオンリーワンの価値を提供します。



Light you up



ダイハツの歩み

約55年に及ぶ、電動化の研究と蓄積の歴史を経て100%モーターの力で走行するe-SMART HYBRID誕生

トヨタ自動車(株)の100%出資を受けトヨタグループの中での役割を更に拡大

自動車生産累計3,000万台突破

ダイハツ工業(株)創立100周年

軽自動車販売台数シェアトップ(以降、16期連続継続中)

トヨタ自工(株)、トヨタ自販(株)と業務提携トヨタグループの中で軽自動車中心のブランド展開を開始

社名を「ダイハツ工業(株)」へ改称

産学連携の草分けとなる「発動機製造(株)」創立

2020



ジブ、オープン! 青空SUV「TAFT」発売

2019



新自由SUV「ロッキー」発売

2016



家族に絶妙新サイズ「トール」発売

2015



あなたを、日本をおもしろく「キャスト」発売

2014



ドデカク使おう! 「ウェイク」発売

2011



第3のエコカー「ミラe:S」発売

2004



ダイハツ・トヨタ共同開発小型車「ブーン」(トヨタ名「バッソ」)発売

2007



累計220万台突破の「タント」発売

2006



軽オープンスポーツ「コペン」発売

1967



累計390万台突破の「ムーヴ」発売

1951

主な商品

1995



累計630万台突破の「ミラ」発売

1907

1977



「シャレード」がカーオブザイヤー受賞

1963



イタリアンデザインの「コンパノ」が大反響

1957



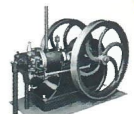
三輪自動車「ミゼット」が爆発的ヒット

1930



ダイハツ1号車三輪自動車「HA型」発売

1907



日本で最初の国産エンジン「6馬力吸入ガス発動機」を完成

いつの時代も人々の暮らしに寄り添い、

誰よりもコンパクトカーのことを考えてきたダイハツ。

これからもお客様の様々なニーズにお応えする新しいコンパクトカーをお届けしていきます。



軽No.1*のノウハウを全てのコンパクトカーに。

軽シェアトップ*のダイハツが“軽”を基点にコンパクトカーを変えていきます。

予 防安全機能が「あたりまえ」の未来へ



安心・安全を、クルマに乗るすべての人にお届けしたい。
 だから、ダイハツは予防安全機能「スマートアシスト」を幅広い車種に展開、さらなる安全性を求めて進化させ、スマートアシスト搭載車の累計販売台数は400万台*を突破しています。
 エアバッグやシートベルトと同じくらい、世の中のすべてのクルマに予防安全機能が「あたりまえ」のものになる未来をめざして。

※2022年7月時点



(機能の一部を掲載。詳細は右のQRコードより専用サイトへアクセスして下さい。)
 ※QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。



スマートアシスト
総合サイト

電 動化の研究と蓄積の歴史を経て100%モーターの力で走行するe-SMART HYBRID誕生



1965年以来、電動車の研究・開発に取り組んできたダイハツ。
 「先進技術をみんなのものに」という思いが実を結びついに誕生!!



100%モーター駆動による素早い応答と大きなトルクでスマートな(きびきびした)走りを実現。
 走行条件に応じて、バッテリーとエンジンでの発電をスマートに(賢く)組み合わせてモーターに電気を供給することで、高い燃費性能を実現するとともに、バッテリー容量を必要最小限に抑え、コストパフォーマンスも優れたスマートなシステムです。



e-SMART HYBRID
詳細はこちら

様々なニーズに応じた多彩な商品ラインナップ (一部)

『先進技術をみんなのものに』という思いのもと、小さなクルマに適したハイブリッドシステムを積載した新型ロッキーを初め、軽初の自動ブレーキ搭載車「ムーヴ」、新世代プラットフォームを導入した「タント」など、個性的で魅力溢れる30車種を超える多彩なラインナップでお客様のニーズにお応えします。

※2022年10月時点



商品ラインナップ
(全車種)



ダイハツ販売会社って、どんな会社？

今、国内の自動車市場は、“3台に1台以上が軽自動車”。
 その中でダイハツは、2006年度から16期連続で国内
 軽市場シェアトップ。2021年度の販売台数は51万台。
 その1台1台に、お客様の暮らしがあります。
 だからその数字は、私たちがお客様一人ひとりの
 暮らしに寄り添ってきた証でもあります。

ダイハツの販売会社は全国58社、
 723店舗、正社員数17,373名※のスケール。
 地域密着だから、お客様の一番そばにいるから、できることがある。
 それは地元で働く私たち一人ひとりにとっても、喜びであり、誇りです。
 クルマを売るだけでなく「お客様の身近な存在」であることを目指し、
 お客様に選ばれるお店づくりを行っています。

※ 2022年4月末時点

ダイハツ販売会社のテーマは「LOVE LOCAL～地域密着～」。

皆さんが暮らすまち、帰るべき場所、生まれ育ったところ、一人ひとりに
 愛すべき地元があるはず。そんな日本中の愛すべき地元で最も
 愛される自動車販売会社を目指して…
 「LOVE LOCAL by DAIHATSU」を合言葉に地域に密着した
 様々な取り組みを全国で展開しています。



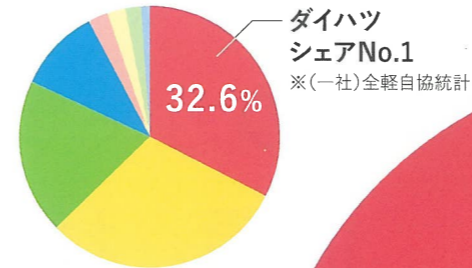
「LOVE LOCAL by DAIHATSU」

ダイハツの販売会社では、それぞれの地域のカーライフが
 もっと輝くようお願い、店舗スタッフ一丸となって、
 お客様に「選んでよかった」と喜んでいただける
 お店づくりに取り組んでいます。



色とりどりのライフスタイルと軽やかな
 カーライフを一人ひとりのお客様へ

2021年度 国内軽新車販売台数
 累計 シェア(%)



ダイハツ
 シェアNo.1
 ※(一社)全軽自協統計



ダイハツのスローガン /

Light you up

私たちが提案する軽やかなカーライフで
 お客様一人ひとりを輝かせ、
 私たち一人ひとりも輝く

「Light」
 ひかり

「Light」
 かるやか

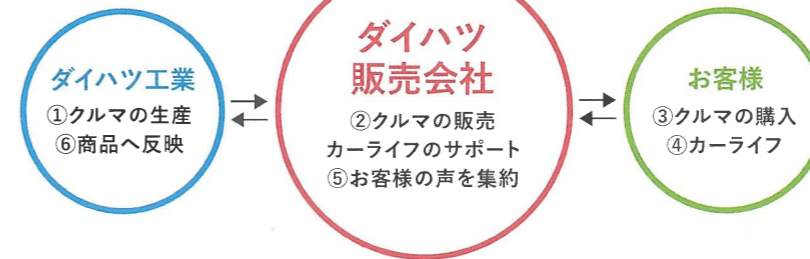
私たちが目指していること /

LOVE LOCAL

～地域密着～

お客様一人ひとりの
 暮らしに寄り添う
 地域No.1のお店に

ダイハツ販売会社の役割



ダイハツ販売会社の役割は、ダイハツ工業で
 生産されるクルマを、実際にお客様に販売、
 カーライフをサポートすること。その中で
 お客様の声に耳を傾け、これからの商品に
 反映させることも大切な役割の一つです。

営業スタッフの仕事

Car life Coordinator

営業スタッフの仕事は、お客様との絆を深めること。

クルマを“売って終わり”ではなく、その先のお客様のカーライフや暮らしを想像しながら最適な提案を行います。

一人ひとりの暮らしに寄り添い、5年・10年先まで、お客様のカーライフをサポートする。

そうした提案やお付き合いを通じて、お客様との信頼関係を築く。

それが、ダイハツの営業スタッフの大切な仕事です。

お客様のカーライフに寄り添い、 信頼され、絆を深める。

営業スタッフの仕事

1 出会い

各店舗では定期的に展示会やフェアなどを開催し、お客様との新たな出会いをつくります。イベントの内容や広告の企画まで、一人でも多くのお客様にご来店いただける様、各スタッフが力を合わせます。



2 提案

ご来店されたお客様のご要望にしっかり耳を傾け、最適な車種をご提案。試乗のお勧めや、お見積り、保険やローン説明、下取車の査定まで、トータルな提案活動を行います。



3 契約

お客様の「迷い」や「不安」にもしっかりと耳を傾け、真摯に丁寧にご説明。「いまはちょっと…」が「買って良かった…」に変化するサインを見逃さなければ、ご契約まであと少し。営業スタッフにとって最も嬉しい瞬間の一つです。



4 納車

お客様に納車日をご連絡して、ピッカピカのクルマをお引き渡し。お客様にとっては一番嬉しい瞬間です。各種操作説明や、今後の点検のご案内もしっかりと行うことが、これから始まるお付き合いの第一歩です。



5 お客様のカーライフをサポート

お客様に定期点検や車検などでご来店いただきます。それらの案内やご来店時に交わす何気ない会話が、お客様との距離をグッと近づけてくれることもあります。つまり、カーライフサポート=お客様との絆を深めるチャンスなのです。



6 買い替え提案

クルマという商品には、一定期間での買い替えサイクルが存在します。ダイハツの販売の約7割は、既存のお客様のお買い替えもしくは増車です。お客様の一番身近な存在になれば、そんなタイミングを見逃すこともありません。



ITツールを活用した最適な提案と
きめ細やかなサポート



スタッフ全員参加での
店舗づくり



サービススタッフの仕事

Service Staff

サービススタッフの仕事は、点検整備や修理などの“作業”だけではありません。女性のお客様比率が6割を超えるダイハツでは、クルマに詳しい方にも、そうでない方にも、キチンとご納得いただける“丁寧な説明”も大切です。専門用語は少なく・・・、日常の運転やメンテのアドバイスも・・・そんなやさやかな心配りが、お客様の安心と満足、あなたへの信頼につながります。そして、お客様の期待をほんの少し越えること。それは、小さな感動を生み、あなたのファンを一人増やすということ。少し大げさかもしれませんが、それが、ダイハツの想いです。

このお店に、あなたに任せておけば安心。
信頼の絆を育むのも大切な仕事のひとつです。

サービススタッフの仕事

1 整理・整頓・清掃



朝一番の仕事は、スタッフ総出でのサービス工場内の整理・整頓・清掃。作業を安全に効率良く進めるためにも大切な仕事の一つです。

2 スケジュールチェック



サービスマネージャーを中心に、その日の予約内容を確認、ムリやムダの無い作業予定を各スタッフの技術レベルに応じて分担、情報共有します。



3 整備・点検・修理

正確でスピーディーな作業はサービスの要。とは言っても、最初は先輩に教えて貰いつつ簡単な定型作業から、徐々に高度な作業や修理、故障診断も任されるようになっていきます。オレの背中を見て覚えろではなく、あなたの背中をそっと見守る先輩が居るのが、ダイハツならではの想いかもしれません。



店舗の顔としてお客様との信頼関係づくり



着実な成長を支える、充実した教育研修体制



4 問診・説明

“問診”って聞くと、お医者さんを連想されるかもしれませんが・・・そう、お客様にとって、あなたは愛車の主治医なのです。おクルマの調子や気になる点もしっかりと伺い、心を込めて作業し、丁寧に説明する。「ダイハツのお店に、あなたに任せておけば安心」という信頼の絆を育むには、お客様とのコミュニケーションは欠かせません。



ダイハツの魅力 向上宣言

地元で愛され、お客様から選ばれる店舗。社員が誇りを持って働ける企業を目指します。



※2018年4月1日
魅力アップに向けた取り組みの
第一歩としてエンジニアウェアを刷新

5 お見送り

お客様の「ありがとう」の一言が、大きなやりがいです。笑顔でお見送りして、おクルマが見えなくなるまで見守ります。お客様の安心・安全なカーライフを想いながら・・・



入社1年目 新人 × 入社5年目 先輩

この会社と仕事についてホンネで語り合ってください。

本音対談



ダイハツ販売会社
入社1年目
営業スタッフ
緒方 啓之

ダイハツ販売会社
入社5年目
営業スタッフ
大谷 奈那実

営業スタッフ編



ダイハツ販売会社
入社5年目
サービススタッフ
鈴木 武志

ダイハツ販売会社
入社1年目
サービススタッフ
菅野 綾香

サービススタッフ編

入社前後で会社のイメージは変わりましたか？

鈴木：新人って雑用しかさせてもらえないイメージでしたが、すぐに工具を持たせてもらい、点検を任せられました。即戦力として認められつつ、しっかりフォローしていただけの職場ですね。

菅野：先輩が「分からないままやらないで」と、声を掛けてくれるので助かってます。

鈴木：それにしても、菅野さんは噂がすごかった。すごい子が入って来たゾと。1週間で信用を勝ち取りましたね。

菅野：冗談でしょ？ホントですか？

鈴木：接客も、話やすくして評判いいんですよ。僕がおすすめしても断られたのに、用品の注文を取ってくださることもありますから(笑)。

どんなところにやりがいを感じますか？

鈴木：先輩に信用していただいた時ですね。1年目の後半、エンジンを降ろす修理を任せられた時に、最初うわあ〜と思ったのですが、「そろそろいい時期だよ」と言われて。任せられたら応えなきゃいけないので、事前にマニュアル見たり、先輩のを見て学んだり、イメージトレーニングしました。菅野：私は、女性のお客様に上手く説明出来た時。あと、顔を覚えて下さって、近所のスーパーで「あ、ダイハツの子だ」と声を掛けていただいた時はありがたいなと。

鈴木：なぜ整備士に？

入社前後で会社のイメージは変わりましたか？

緒方：もっと「ガンガン行け！」とか、体育会系と思っていました。

大谷：先輩、優しいですよ。

緒方：「見て覚えろ」と言葉では言われませんが(笑)、実は丁寧に教えて貰えます。

大谷：逆に、新入社員の皆さんから学ぶことも多いです。初心を忘れずに頑張らなきゃと。

緒方：あと、想像以上に、車の知識が無くても大丈夫でした。

大谷：そうそう、クルマが好きにこしたことはないけど、ただの説明員になるとダメでしょ。私は、休みの日に色々なクルマに出掛けるようにしてる。「私も行きました！」って、お客さんと盛り上がりた。緒方：私も、「釣りされるんですか？」と趣味を聞き出したり。商談は6・4で車以外の話題が多いですね。

どんなところにやりがいを感じますか？

大谷：「あなたが決め手で買いました」と、お客様に言っていた時に感動しました。「会えて良かったあ〜」と目を潤まされて、私もつい泣きそうになりました。店長、何をしてくださったんだという表情で飛んできましたが(笑)。

緒方：私も「新人の元気の良さを買うわ」という言葉が嬉しかったです。クルマについて詳しくなく自信が持てなかったのですが、出来ない部分は素直に認めて、出来る

菅野 高校生の時、初めて新車で買ったバイクのエンジンが300kmで焼き付いたんです。販売店には保証対象外って言われて、知り合いの整備士さんに相談したら、代わりに電話してくれて解決しました。で、「何で分かる？女の子だからナメられたんだよ」と。すごく悔しくて、整備について学ぼうと思ったんです。

鈴木：体験から来てるんだ。

菅野：私が整備する側になったら、私みたいな経験をする女の人を減らしたい、分かりやすく説明して、女性や年配の方も安心して乗れるようにしたい。だから、そんなお客様の多いダイハツ販売会社を選んだんです。

就活生へアドバイス、
お願いできますか。

鈴木：取れる資格は取っておくこと。自分の能力を表現出来るようになること。入社後は、挨拶。これがしっかりできれば、先輩も人間なので、苦勞することは無いと思います。菅野：とにかく早く情報収集。いい企業は早く募集が終わります。別の企業に行つて、キツくて辞めたいと言っている知り合いが何人もいます。ダイハツ販売会社を志望していたのにチャンスを見逃した人を何人も見てきたので、早く動いて下さいね。

ことから頑張るしかない。駆け足でお迎える、元気に挨拶する。分からない話は、素直に勉強させてくださいと聞き役に徹する。そうすることで、満足いただけました。大谷：あと、家族で来店されたら必ずお子様にも話し掛けています。お客様の趣味とか、好きな色とか、細かいこともメモしておきます。車の説明より、気遣いで勝負！何か一つやってみて、パズルのピースみたいにハマった時、仕事って面白いですね。

就活生へアドバイス、
お願いできますか。

大谷：皆さん「ノルマ」を気にされると思ってますが、ノルマというより目標ですね。もちろん新人の頃はクリア出来ない月もありました。ペナルティとか無いんですけど、へこんでる私を周りのみんなで励ましてくれて、営業年数で数字は設定され、今は月7台。買い替え需要のある商品なので、長く勤めるって担当のお客様がだんだん増えていくものだし、心配はいりません。緒方：私がダイハツ販売会社を選んだ理由は「人柄」なんです。面接して下さった採用担当の方は、今でも相談に乗ってくださいます。この人の下で働きたいと思える会社を見つけてください。

大谷：できるだけ多くの企業を見て、多くの人と出会って、自分に合った場所を発見してください。





お子様の名前を覚えて、話しかけます。

何を売るのも同じ。自分がして貰ってウレシイことを実践するだけです。

保険、JAF、クレジット…おすすめるのは車だけじゃない。



車の販売以外に、お客様の役に立てることがいっぱいあります。

営業スタッフに聞きました！
クルマの営業って、
実際どんなことを
していますか？

DON'T WORRY!!

“カー”と“ライフ”なら
“ライフ”の話が
中心です。



お客様の暮らしに寄り添い、じっくりお話を聞くのが仕事です。

クルマを売ることが
ゴールではなく
スタートです。



メンテナンス時に買い替えをすすめたり。サービスとのチームワークで販売します。



お売りした車を街で見かけた時。お客様の笑顔に、鳥肌たちました。



おいしいお店を教え合い。地元ネタがそのまま営業トークです。

教えてください/
地元のダイハツで
働いて良かったと
思えたことは？

不具合や故障が直った時の達成感!!
それに尽きます!



特に異音。原因の特定が難しい分、お客様も喜ばれます。

これからの自動運転や電気自動車など、何年経っても永遠に勉強です。



クルマは進化する。整備も深化する。追求するのが楽しい。

サービススタッフに聞きました！
整備士として働く魅力は
なんですか？

LET'S DO OUR BEST TOGETHER!

お客様からのご指名で整備を依頼された時は感動です!



お客様からの反応がすぐに返ってくるのが嬉しい。

技術力をアップする研修や教育が充実しています。



社内検定制度や整備技術大会もあり、成果も目に見え、ヤル気もアップします。



友人に頼られることが増えて仲間内での株は急上昇です。



同じ学校の先輩も多いので、打ち解けるのが早いです。



プロへの道は、目の前の一步から / 仲間と助け合い、切磋琢磨し、一人ひとりが輝く。

今、現場の最前線で活躍する先輩社員たちも、最初はゼロからのスタートでした。社会人としての基本やビジネスマナーを学ぶ入社後研修から、一人前のスタッフとしての知識や技能を修得するための各種専門教育や研修制度。モチベーションを高めるイベントで、皆さんの成長を強力にバックアップします。



営業スタッフの成長ステップ

営業スタッフとしての基本を確実にマスター。

1年目

「働く」ことの意味、社会人としての基本マナー、お客様の来店から商談・契約・納車・アフターフォローまでの営業の流れ等々、仕事の基本を学びます。



ロールプレイングと販売の実践で、日々成長。

2年目

日々の仕事の実践やロールプレイングなどのトレーニングで、商談スキルが身に付くのはこの頃。下取り査定などの研修で、関連スキルにも磨きをかけて各種の資格取得を目指します。



先輩として新人をサポート。

3~4年目

自分の営業スタイルを身につけ、苦手なことにもチャレンジしたい時期。営業研修で更に実力を磨く一方で、新人へのサポートや指導も先輩としての大切な役割になってきます。



営業リーダーとしてチームをまとめる。

5~10年目

職場のリーダーとして「営業チーム」を引っ張っていくことが求められます。営業しながらチームとしての方針を立て、展示会等の催事にも率先して取り組みます。



一つの店舗を運営する店長を目指す。

10年目以降

営業スタッフとしての実力、チームを引っ張るリーダーシップ、店舗全体を見渡せる余裕ができれば、店舗運営やスタッフのマネジメントなど、新しい知識や技術に挑戦し、ひとつ上のステージを目指します。



サービススタッフの成長ステップ

サービススタッフの教育体系

ダイハツでは、整備士国家資格とは別に独自の検定制度を設け、技術レベルを5段階に格付けています。目標は入社7年目で1級取得。上司・先輩からの日々の個別指導とは別に、集合研修や事前研修も用意され、一人ひとりの成長をサポートしています。

1年目

サービス技術検定5級取得

接客対応の基礎や、安全作業の基本動作から、定期点検・多頻度定型作業などを学びます。

2年目

サービス技術検定4級取得

車両各部の構造・作動の理解や、部分的な分解・点検・組付作業から、定型作業全般を修得します。

3年目

サービス技術検定3級取得

定型作業全般をしっかりと習熟した上で、オーバーホール作業を修得します。

5年目

サービス技術検定2級取得

中難度の特殊機構の構造・作動の理解や、故障診断を修得します。

7年目

サービス技術検定1級取得

高難度の特殊機構の構造・作動の理解や、車両の総合診断、受入れ完成検査を修得します。

その後のキャリアステップ

サービススタッフを経験後、サービス工場全体を管理する工場長、店舗全体を管理する店長、販売会社の本部スタッフや経営層の幹部として皆さんの先輩が多数活躍しています。

お客様対応力の修得もサポート

お客様に整備や点検内容を分かり易く説明することも大切な仕事の一つ。ダイハツでは『サービスフロント検定』を設け、接客・折衝力の修得もサポートしています。

全国大会でモチベーションをアップ!

向上心やチャレンジ精神旺盛な人にピッタリなのが各種コンクール。中でも整備技術を競う『サービス技術コンクール』は、社内大会⇒地区大会⇒全国大会を勝ち抜いて、全国6千人のダイハツサービスエンジニアの頂点を目指します。

サービス技術コンクール全国大会の紹介ムービーはこちら!!



ダイハツだからできること!?
あなただからできること!!



 **DAIHATSU**

ダイハツ販売会社グループ

ダイハツ販売会社グループ採用特設WEBサイトはこちら!!
採用ムービー公開中! <https://ddgroup.daihatsu.co.jp/>

