

卸売業 小売業

○	郡山市男女共同参画推進事業者
	福島県次世代育成認証
	ユースエール認定
○	プラチナくるみん・くるみん認定
	えるぼし認定
	イクボス宣言認定

トヨタ I & I グループ[®]（福島トヨペット株式会社）



親しみのある誠実なパートナー

【事業内容】

福島トヨペットは I & I グループの中で最も長い歴史を持つ会社です。車に関するすべてのことを安心してお任せいただける「親しみのある誠実なパートナー」を目指して日々業務に務めています。福島トヨペットのお客様はファミリー層からご年配まで幅広く、長年にわたり人生のパートナーとしてお付き合いいただく方も多いのが特徴です。

会社概要	本社所在地	〒 963-8511 福島県郡山市字川向1-1（I & I 本社ビル2階）				
	設立年度	1956年	従業員数	624名(男性： 515名、女性： 109名)		
	資本金	1,000万円	電話番号	024-946-1112	FAX番号	024-945-7981
	年商	263億3,300万円	採用担当者	管理本部組織開発 担当 佐藤輝明		
	ホームページ	https://fukushima-toyopet.co.jp				

この業界の魅力

昨今、自動車産業は電動化、知能化、情報化により100年に1度の大変革期と言われています。クルマは私たちの生活に欠かすことのできないモノです。販売店はたくさんの人と人が出会い、私たちににおいてはクルマのプロとしてお客様の安全安心なカーライフを長きにわたりサポートできることが魅力です！

わが社のセールスポイント

ここが自慢	会社を挙げて「組織開発」「地域貢献活動」に全力で取り組んでいます！	人の魅力	社員同士の関係性が良く、とても風通しの良い会社です。	働く魅力	地域密着の活動の中で「信頼・規範・絆」にあふれる地域社会を継承しています。
-------	-----------------------------------	------	----------------------------	------	---------------------------------------

経営者（代表者）メッセージ

学生の皆様へ

私たちは福島県を愛するリジョナルカンパニー、地域密着企業グループであることを認識し、お客様は勿論、地域社会の皆様から愛される存在でありたいと活動しております。福島県を愛し、福島県で良き人生を送りたいと考えている皆さん、この地で一所懸命明日への挑戦をご一緒しましょう。

先輩社員インタビュー



名前：鈴木 隆史
入社：2018年
所属：こおりやま喜久田店

●入社から現在までの仕事内容を教えてください。

入社当初は、新車・中古車・保険の販売を中心に新規来店のお客様への提案が殆どでした。現在は、会社の既存のお客様（個人・法人）も担当するようになり、仕事の幅が広がりました。車はもちろん、携帯などの販売も行い、幅広くお客様をサポートしています。

●会社を選んだ理由は？

説明会に参加した際、チームワークをととても大切にしているという何気ない言葉が心に響いたことを今でもよく覚えています。弊社は、みんなで協力して作り上げるという意識が強く、私が求めていた会社像と一致したため福島トヨペットに決めました。

●仕事のやりがい・魅力は？

ハリアーをご納車したお客様に身内の方をご紹介され、「同じハリアーが欲しいと言っているのですが、鈴木さん良ければお願いできますか？」と嬉しいお話をいただきました。ハリアーを納車して1週間足らずの出来事でした。このような人と人の信頼関係を築けることに魅力を感じます。

卸売業 小売業

トヨタ I & I グループ[®] (ダイハツ福島株式会社)

○	郡山市男女共同参画推進事業者
	福島県次世代育成認証
	ユースエール認定
○	プラチナくるみん・くるみん認定
	えるぼし認定
	イクボス宣言認定



人とまちを車でつなぎ、輝かせる仕事

【事業内容】

福島県の県中、県南、会津エリアに店舗があり、ダイハツの新車、各種中古車の販売を行っている会社です。ダイハツ福島には、若い女性や、子育て世代をはじめ、多くの方が毎日ご来店されており、そうしたお客様一人ひとりのご要望にきめ細かく対応いたします。

会社概要	本社所在地	〒 963-8511 福島県郡山市字川向1-1 (I & I 本社ビル2階)				
	設立年度	1970年	従業員数	140名(男性: 101名、女性: 39名)		
	資本金	1,000万円	電話番号	024-947-0911	FAX番号	024-945-7950
	年商	74億1,030万円	採用担当者	総務 / 小椋 美季		
	ホームページ	https://daihatsu-fukushima.co.jp/				

この業界の魅力

昨今、自動車産業は電動化、知能化、情報化により100年に1度の大変革期と言われています。クルマは私たちの生活に欠かすことのできないモノです。販売店はたくさんの人と人が出会い、私たちにおいてはクルマのプロとしてお客様の安全安心なカーライフを長きにわたりサポートできることが魅力です！

わが社のセールスポイント

ここが自慢	県内カーディーラー初「くるみん認定」企業で、社員の働きやすい環境づくりに力を入れています！	人の魅力	お客様からの「ありがとう」によって自分の成長を実感することができます。	働く魅力	アットホームな社内雰囲気、スタッフ同士のコミュニケーションが良い風通しの良い環境です。
-------	---	------	-------------------------------------	------	---

経営者（代表者）メッセージ

学生の皆様へ

私たちは福島県を愛するリジョナルカンパニー、地域密着企業グループであることを認識し、お客様は勿論、地域社会の皆様から愛される存在でありたいと活動しております。福島県を愛し、福島県で良き人生を送りたいと考えている皆さん、この地で一所懸命明日への挑戦をご一緒しましょう。

先輩社員インタビュー



●入社から現在までの仕事内容を教えてください。

カーライフアドバイザー(総合営業職)として自動車の販売、点検誘致などをおこなっています。お客様一人ひとりのニーズを引き出し、お客様に合った車の提案をし販売するのはもちろんですが、お客様が車を購入された後も、安全かつ快適に乗っていただくため、その方に合った自動車保険やメンテナンス商品を提案していくことが主な仕事です。

●会社を選んだ理由は？

もともと地域を盛り上げたい想いがある中で企業説明会に参加しました。説明会でのお話でとても情熱を感じることができ、私も情熱を持つことができる仕事がしたいと思いました。店舗見学をした際も、商談中のお客様の笑顔を見て、地域の方たちを幸せにし、お客様に合ったクルマを提案して、地域にクルマが増えていくことで地域の活性化にも繋がられると思い入社しました。

●仕事のやりがい・魅力は？

他社のクルマも検討中というお客様から購入していただいたり、「目黒さんから買おうよ」といった言葉をもらったときはとてもやりがいを感じます。まだまだ勉強不足な点がありますが、お客様から選んでいただくと自信を持つことができ、その自信が次のステップに繋がります。

名前： 目黒 魁斗
入社： 2019年
所属： 会津店営業