

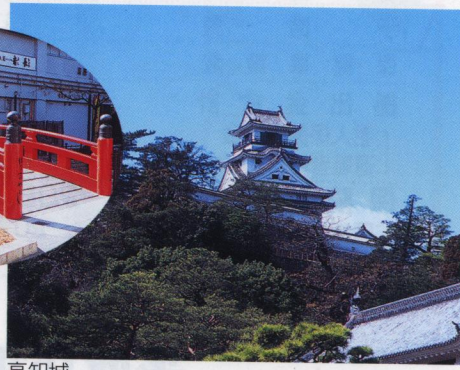
高知ダイハツ
販売株式会社



2004年の会社スローガンは
『新車も、中古車も、サービスもすべて来店型に切り替えよう!!』
全社員一丸となって目標達成に邁進しています



はりまやばし



高知城





総務部スタッフ



大津店サービス工場



大津店

「21世紀の自動車販売の理想である、 「来店型商品説明重視型」を目指して

当社は県東部の安芸市から県西部の中村市の間に新車、中古車、サービス拠点12店舗を誇り、販売系列ショールーム店20店舗とともに地域のお客様に密着したサービスを展開する会社です。

今年、2004年は会社スローガンを

「新車も、中古車も、サービスもすべて来店型に切り替えよう!!」とし、21世紀の自動車販売の理想である、来店型、商品説明重視型を目指しています。

毎週土、日にはサービスイベントを混じえた展示会を開催し、お客様が休日にくつくり遊びに来ていただけるよう、キッズコーナーを作ったり、ご来店特典を準備したりと様々なアイデアを社員全員で考えています。また、営業スタッフ個々に土、日、祝祭日のサービス入庫予約台数の目標を設定し、展示会が活気づくように頑張っています。

「新規オープンの「大津店」は 来店型モデル店として

特に平成15年12月にオープンした8番目の新車拠点となる「大津店」では、店長、サービスマネージャー以下全員を若いスタッフで固め、来店型営業のモデル店となるように考えています。また、お客様用のパーキングエリアも広くお気軽にご来店が可能で、ゆつくりとくつろいでいただけるショールームや明

るく清潔なバリアフリーのトイレ、お客様からの見通しの良いサービス工場など、スタッフ一同も笑顔でお客様をお迎えしています。

「社員の健康管理、社員の気質は 「土佐人氣質」

どの拠点も毎朝ラジオ体操をしています。平成14年10月には高知県ラジオ体操連盟から表彰状をいただきました。本社では喫煙は決められた場所でするようにし、事務所内や会議室では禁煙に務めています。その効果があり、最近煙草をやめる社員も増えてきました。また、毎年1回、自社の労働組合の主宰でスポーツデーを開催し、役員、パート社員も含めてソフトボールやボウリングに社員全員で汗を流しています。当日張り切り過ぎて怪我をしたり、筋肉痛で動けなくなる社員も見られます。こういった社外での活動で普段名前しか知らない離れた拠点の社員同志や、拠点長と新入社員がコミュニケーションを図っています。

”高知“と言えばお酒をよく飲む県として知られています。高知ダイハツの社員も拠点で、仲間同志で飲みに行く機会も多いです。仕事で失敗した、上司に叱られた、目標を達成した、すべてパーティーと楽しく飲んで明日からも頑張る! 何事にもクヨクヨしない、そんな南国特有の”土佐人氣質“。何事にも明・元・素で(明るく、元気に、素直な気持ち)をモットーに仕事にプライベートに全力投球の高知ダイハツです。

遠隔地などのため、保健師による健康相談の事業所訪問を実施されていない事業所さんにおかれても、「会社・事業所の紹介、製品その他のPR」などご希望により記事掲載させていただきます。どうぞお気軽にお申し込みください。