



Company Deck

わたしたちは、クルマ屋です。

ですが、クルマを売ることがゴールではありません。

大きな買い物だからこそ、お客様の人生に寄り添いたい。

人生のお話を聞き、暮らしを想像したい。

お客様の大切な人のことを一緒に考えたい。

そのクルマが暮らしの中でどんな存在になるのか。

どんな場所へ連れて行ってくれるのか。

もっと、クルマ屋にできることはないだろうか。

わたしたちは、

このまちでみんなが笑顔になれるように考え続けます。



地域の皆さまと共にまちを豊かに。

01

基本情報
Company Info

02

事業について
Service

03

仕事について
Work Style

04

カルチャー
Culture

INDEX

基本情報

Company Info

01

社名	愛媛トヨペット株式会社
設立	1956年12月12日
代表者名	代表取締役社長 横田 知明
本社所在地	愛媛県松山市空港通5丁目7番9号(空港通本店)
事業内容	新車販売 中古車販売 自動車の整備(車検・点検・修理・オイル交換など) 自動車部品・用品販売(カーナビ・ETCなど) 損害保険、生命保険代理業(自動車保険・自賠責保険等) 携帯電話、情報通信機器販売(au、UQmobileなど)
関連企業	愛媛トヨタ自動車株式会社(ETPグループ) ETPホールディングス株式会社(ETPグループ) 株式会社トヨタレンタリース西四国 トヨタL&F西四国株式会社 高知トヨペット株式会社 ほか



ありがとう を成長の原動力に。

当社は、1956年に創業いたしました。

お客様をはじめ、従業員同士や地域の皆様から

「ありがとう」の声をたくさんいただける。

そんなかけがえない1日を大切に過ごしたい。

そのような想いでやってまいりました。

ありがとうの語源は、「有り難し」。

今ある環境は当たり前ではなく、

有難く貴重なことであるということです。

仕事をしていく上でいろんな壁に当たったり、

思い通りにいかないこともたくさんある。

でも、それらすべてが自分たちのためになって

人間的な成長に繋がっていく。

素直さや思いやり、感謝の心など

「人間力」を大切に作る仲間が集まった会社です。

ぜひ一緒に成長していきましょう。



代表取締役社長

横田 知明

理念

私たちは、お客様の喜びを自らの喜びとし、**感動のサービス**を提供する。

私たちは、しあわせ**自らの幸福と生きがい**を提供する。

私たちは、法とその精神を守り、社会に貢献し、**愛される企業**を目指す。

絆

お客様に愛され、仲間に愛され、
この街に貢献できる存在であり続ける為に。

感動のサービス

1台目をご購入されたお客様が2台目、3台目と継続して購入されたり、お子様、お知り合いの方々へと絆が生まれ、全ての絆はつながっていきます。

地域との絆

愛する地元・愛媛を緑豊かな街にしたいという思いから1976年より始めた「ふれあいグリーンキャンペーン」。2023年に48回目を迎え、今までに木製ベンチやテント、約18,000本の苗木を贈呈しています。

社員同士の絆

充実した共育体制や社員の努力が報われる評価を実施することで、全社員が同じ目的に向かって前向きに取り組める職場環境を整えています。

STANCE
大切にしていること

理念

（企業活動の芯にあるもの）

私たちは、お客様の喜びを自らの喜びとし、感動のサービスを提供する。

私たちは、自らの^{しあわせ}幸福と生きがいを追求する。

私たちは、法とその精神を守り、社会に貢献し、愛される企業を目指す。

絆

（企業活動の中で大切にすること）

お客様との絆 地域との絆 社員同士の絆



VISION
目指す方向

タグライン

地域の皆さまと共に
まちを豊かに。

合言葉

このまちで、
みんなが笑顔に。

MIND
企業活動を支える考え方

「ありがとう」を成長の原動力に。



自動車産業は 国内製造業No.1 の巨大なマーケット

日本の自動車製品出荷額

71.6 兆円
(2023年)

2023年の全製造業の製造品出荷額等に占める自動車製造業の割合は19.2%と、国内製造業において1位のポジションを維持しています。

参照：[一般社団法人日本自動車工業会公式サイト](#)

自動車輸出金額

22.5 兆円
(2024年)

2024年の自動車関連の輸出額は、2023年より3.8%増の22兆5千億円となりました。

参照：[一般社団法人日本自動車工業会公式サイト](#)

自動車関連産業の就業人口

559 万人
(2024年)

2024年の自動車関連産業の就業人口は、国内の全就業人口の8.2%の559万人となりました。

参照：[一般社団法人日本自動車工業会公式サイト](#)

トヨタ自動車は 世界販売台数 5年連続世界1位

世界販売台数

1,082万台
(2024年)

2024年のトヨタ自動車の世界販売台数（ダイハツ工業、日野自動車含む）は、前年比3.7%減の1082万台。フォルクスワーゲングループの902万台を上回り、5年連続で世界一に。

参照：読売新聞オンライン

売上高

45.9兆円
(2023年)

2024年3月期決算では、売上高は45兆953億円（21.4%増）、営業利益は5兆3529億円（96.4%増）で、いずれもトヨタによる日本企業の最高額を塗り替えました。

参照：朝日新聞オンライン

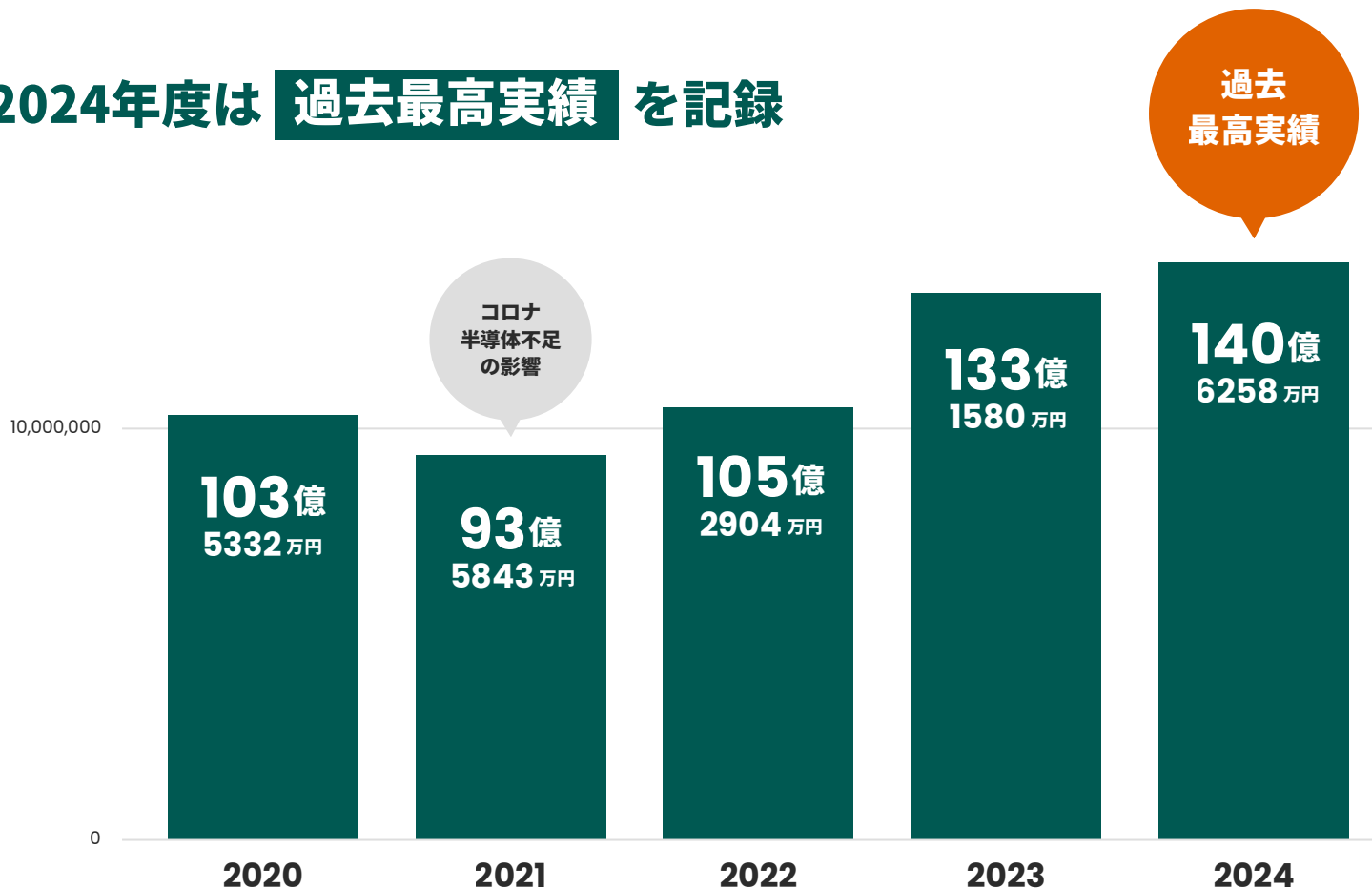
国内シェア

49%
(2025年3月時点)

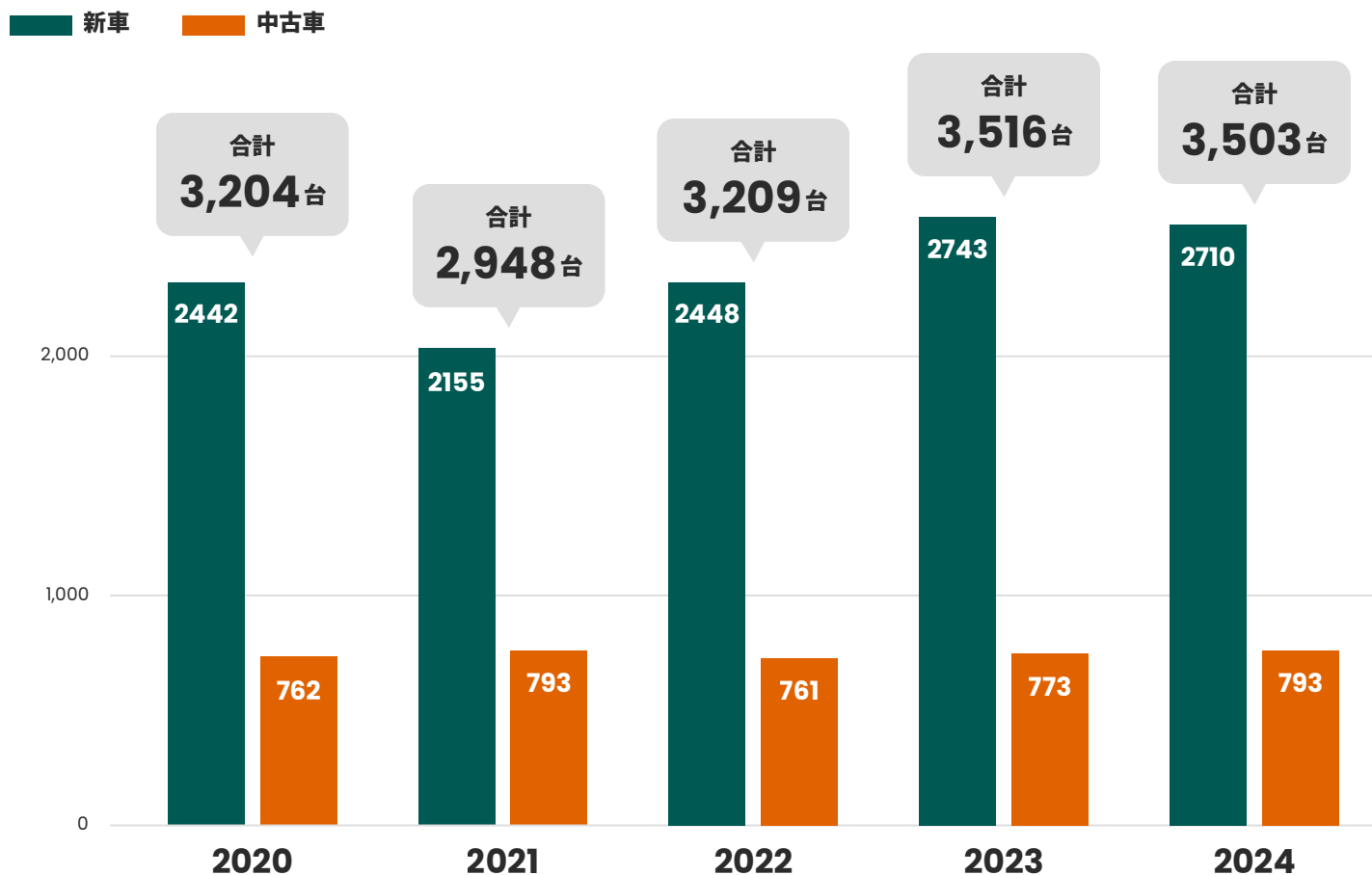
日本で保有されている乗用車の約半数をトヨタが占めており、そのシェア率は49%に達しています。

参照：一般財団法人自動車検査登録情報協会

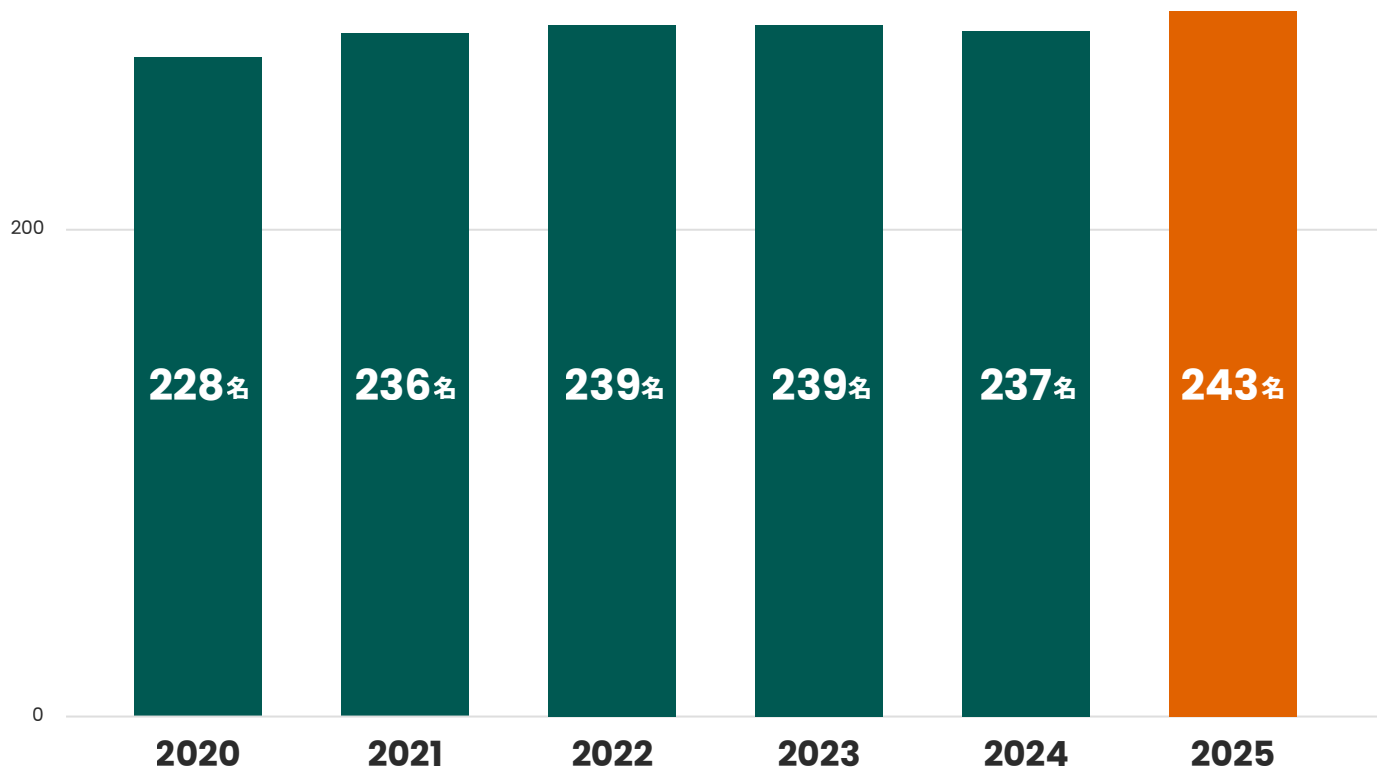
2024年度は 過去最高実績 を記録



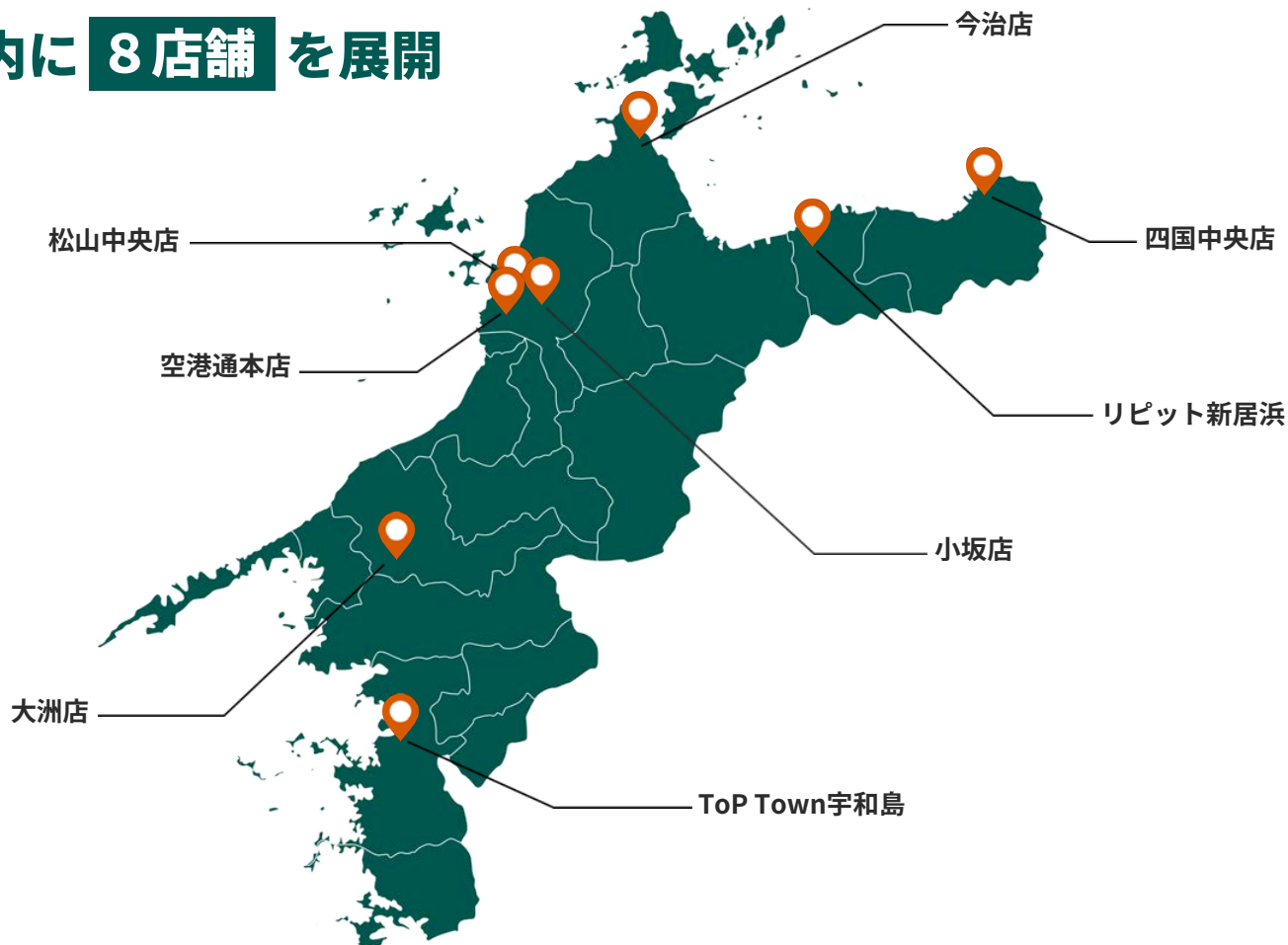
販売台数の推移



離職率 が低く社員数は安定しています



愛媛県内に 8 店舗 を展開



「工場が立派だ！トヨタに決めた！」 創業者が大事にした視点と継承される文化。

当社がトヨタ車を販売することになったきっかけは、1935年（昭和10年）に遡ります。ポイントとなったのは、「生産工場」でした。

創業者の横田亀太郎は、国産自動車販売事業に参入を決め、トヨタ（当時の豊田自動織機製作所）を含む2社の工場を訪問。事務所が立派だが工場が雑然としているA社に比べ、トヨタ社は工場が広く、整理や清掃が行き届いているが事務所は簡素。

そんな対照的な印象を持つ2社を見学したのちに亀太郎は「自動車は生産工場が大事。トヨタにしようと思う。」と伝え、トヨタ自動車の販売がスタートしました。

人と現場を大事にするという当時の精神は今も受け継がれている文化の1つです。

なぜ「トヨタ」ではなく「トヨペット」という名前なのか。

1947年にトヨタ初となる小型車の生産を開始するにあたり、愛称を一般から公募し、その中からこの「トヨペット」という名称が選ばれました。

「TOYOTA+pet（ペット、小さいもの・親しみあるもの）」という造語で小型車モデルにふさわしい愛称ということで選ばれたという説があります。

過去にはトヨペットブランド車として「トヨペット・クラウン」や「トヨペット・コロナ」などの車種も登場。

そのブランド名を引き継ぎ、小型車の販売店の名称として使用されていましたが、現在は車種の限りはなく様々なモデルの車を取り扱っております。



昭和40年代の愛媛トヨペット株式会社



トヨペット・クラウン

愛媛トヨペットは、 **幸せの量産** を掲げるトヨタのボタンを繋ぐ存在



そんな活動を通じて、**ありがとう** を成長の原動力に、
地域の皆さまと共にまちを豊かに することを目指しています。



「もっといいクルマ」と「町いちばん」 商品 と 地域 を軸にした経営



わたしたち愛媛トヨペットは、「トヨタ自動車」の販売店です。

いわば、トヨタのバトンをつなぐ存在。

商品をつくる人たちがどんな思いを大切にしているのか。

こちらの動画をご覧ください。



動画を見る

愛媛トヨペットは、**ETPグループ**の一員です。
そして、愛媛トヨタとは姉妹店です。



ETPホールディングス株式会社は、愛媛トヨタ自動車株式会社と愛媛トヨペット株式会社（以下、両社という）の持ち株会社です。ETPには“Encourage The Partner”「ヒト、パートナーを想い、応援すること」で、私たちも笑顔になり、人生を豊かにしあえる、という想いが込められています。ETPホールディングス株式会社と両社をあわせたETPグループは、パートナーと共に、笑顔あふれる幸せな未来を創造してまいります。

事業について

Service

02

自動車販売・整備

新車販売

トヨタ自動車の新車を販売しております。

中古車販売

基準をクリアした中古車の展示販売をしています。
(中古車なのでTOYOTA車以外も販売)

自動車整備

車検・点検・修理・オイル交換などを行います。

自動車用品の販売

ナビゲーション・ETC・ドライブレコーダーなど、自動車の用品も販売しています。



携帯 (au・UQ)

自動車の販売や整備だけではなく、携帯電話や情報通信機器の販売もしています。お客様は点検で待っている間に、機種変更や機器の相談が可能です。

損害保険・生命保険代理店業務

自動車保険をはじめ火災保険などの傷害保険、各種生命保険まで幅広く取り扱いをしております。

- ・あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
- ・東京海上日動火災保険株式会社
- ・三井住友海上火災保険株式会社





ランドクルーザー 70

LAND CRUISER 70

伝統と先進が息づく、アイコン的な丸目。過酷なオフロードにも揺らぐことのない信頼性。険しい傾斜も越えていける力強さと、可愛らしさを兼ね備えた人気の一台です。





ハリアー

HARRIER

流麗なプロポーションと上質なテクスチャー。人の心を優雅に満たしてくれる空間。走る歓びと上質な乗り心地。細部に至るまで美意識を行き届かせた質感が魅力的です。





ヤリス クロス

YARIS CROSS

洗練と力強さが共存するスタイル。大容量のラゲージスペースに、爽快な走り。ドライバーの冒険を支える、先進の安全性能。好奇心を乗りこなそう。





ライズ

RAIZE

街乗りにうれしい、レスポンスのいい加速性能とクラストップレベルの低燃費。家族も仲間も、みんなリラックスできるゆとりある室内。大容量のラゲージにたっぷり荷物を積み込んで、さあ出かけよう！



仕事について

Work Style

03

営業

高額な商品を買っていただいたのに、
感謝していただくこともあるんです。

営業って どんなイメージですか？

営業スタッフの主な仕事は、自動車の販売をはじめ、自動車保険・点検・車検のご案内、ご購入後のフォローなど、お客様のカーライフのサポートを担います。

「営業ってノルマとかあるんじゃないですか？」とよく聞かれますが、当社の営業には、目標はあっても「ノルマ」はありません。わたしたちは、「販売したら終わり」ではなく、「販売してからが本当のスタート」だと思っています。

だからこそ、商品を無理に売り込むような営業ではなく、お客様の人生や暮らしのお話、ご家族のお話を聞いたりする中で、関係性を築いていくような仕事をしています。

そのため、別の店舗へ異動になったスタッフにわざわざ隣町から会いに来てくださるお客様がいたり、家族や親戚のように可愛がってくださり大切な方をご紹介くださるお客様も…。

高額な商品を買っていただいたのに「ありがとう」と感謝されることがたくさんあります。

大変なことももちろんありますが、お客様と末永くお付き合いが出来る温かさがこの仕事にはあります。



エンジニア

「ありがとう」を原動力に、

お客様の安全を守る技術者たち。



エンジニアは、**裏方** ではありません。

サービスエンジニアの主な仕事は、自動車の点検、整備などのメンテナンス全般に加え、お客様への修理箇所の説明やご提案です。

車を安全に走らせ、お客様に安心して乗っていただくために、知識と技術を日々磨いています。

裏方だと思われるかもしれませんが、ご説明やご提案を通じてお客様から直接「ありがとう」と感謝される機会もあり、やりがいを感じられる仕事です。

中にはエンジニアを指名されるお客様もいらっしゃいます。

当社の整備部門の平均年齢は30歳。明るく活気のある整備士が活躍しています。

アットホームな雰囲気中で分からないことは何でも聞ける環境ですし、共育（教育）体制もしっかり整っているので、少しずつ知識や技術を身に付けていきましょう。





カスタマーアテンダント

笑顔の連鎖をつくる、

おもてなしのプロフェッショナル。

ただの受付ではなく、 お客様とスタッフの **架け橋** に。

カスタマーアテンダントはお客様と営業スタッフをつなぐ役割を担っています。主な業務は、店舗内の清掃、店舗レイアウト、お客様のお出迎え、お見送り、受付、事務作業です。

ご来店されたお客様のおもてなしやお客様が快適に過ごせる空間づくりなどを行います。

受付をはじめとした接客業務がイメージとして強いかもしれませんが、周辺商品の提案やSNS更新、au・UQモバイルの販売、店舗装飾、細かいところだと車の移動など、さまざまな業務を行っています。

ぜひ各店舗のSNSもチェックしてみてください！

[コーポレート](#)

[愛媛トヨペットの日常](#)

[今治店](#)

[大洲店](#)

[四国中央店](#)



教えて育てる「教育」ではなく、 共に学び、共に育つ **共育** の取り組み。

愛媛トヨペットには、「マイスター・クライマー制度」という共育制度があります。

通常の「教育」は、「教えて育てる」と書きますが、当社では「共に育つ=共育」という考え方を大切にしています。

新人スタッフが3年間クライマーとしてマイスター（先輩社員）と二人三脚で目標を実現できるように進んでいき、スキルアップしていくための育成プログラムです。

毎週マイスターと話す時間を設けることで、悩み事を相談したり、アドバイスをもらったり、仕事のスキルはもちろん、人間関係も育みます。

クライマーとマイスターで食事に行った際の費用を会社が一部負担する「お食事制度」も。





サービススキルコンテスト2025で 当社エンジニアチームが **金賞** を受賞

2025年10月4日に岐阜県多治見市で行われた全国トヨタ販売店サービススキルコンテストで、愛媛トヨペットチームが金賞を受賞しました。

サービススキルコンテストとは、トヨタ販売店サービススタッフのスキルやモチベーション向上を目的に、日常業務で高めたスキルを披露する大会です。スタッフの技術向上に加え、店舗の仲間と共にお客様の安心と安全を守り、お客様の期待を超える町いちばんのクルマ屋を目指します。



詳細を見る

「車に興味がない」と語る、 営業マンの **本音** と **感謝**。

営業職 | 八澤さん（新卒入社5年目）

——就職活動ではどんな軸で探していましたか？

営業に少しでも興味があって、営業で絞って見ていました。

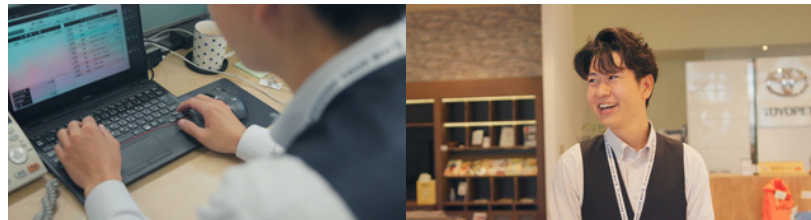
当時色々な企業さんが集まるイベントがあって、たまたま愛媛トヨベットのブースを見つけて。

その時の人事の方がすごく良くしてくださったのは1つのきっかけですね。

——営業に絞っていたとのことですが、車を買りたいとか家を買りたいとか「何を売るか」は後付けだったんですか？

後付けですね。

実は正直今もそんなんですけど、僕、車にあまり興味がないんですよ。（笑）



——これは使えるかな。（笑）いや、けどリアルですね。車にそんなに興味ないという八澤さんだから聞きたいんですけど、1人目のお客様のことは覚えてますか？

覚えています。

新規のお客様で、「甥っ子に車を買ってあげたい」という方で。

女性の方だったんですけど、最初の来店で話も弾んで、ただ「すぐに欲しい」ということがご要望でした。

在庫車といってすぐに提供できる車があったので、「こんなのはどうですか」って提案したら「1週間考えます」と言われて。

それで1週間後に来てくれて、そこで初めてご契約いただいたのが僕の1台目です。

で、本当にすごく印象に残っているのが、甥っ子さんが鹿児島に住んでいたんで、鹿児島まで車を持っていったんですよ！（笑）

先輩にも頼って鹿児島まで持って行ったんですけど、すごく印象に残っている1台目ですね。

「ひとりで仕事をするわけではない。」 チームに根付く **助け合い** の文化。

営業職 | 近下さん（新卒入社6年目）

——就職活動ではどんな軸で探していましたか？

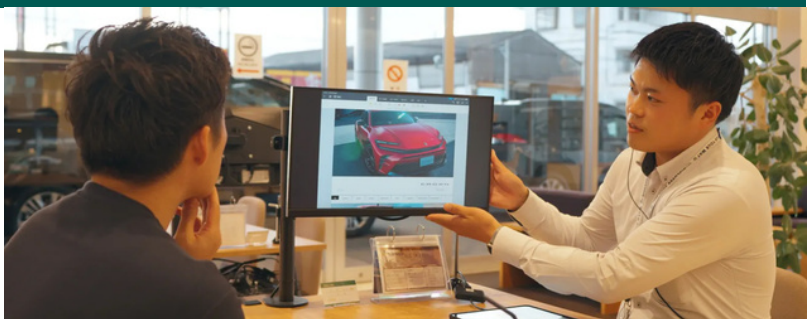
まず、漠然と「男性は営業だろう」「営業の職種につくだろう」と考えていました。「営業=何かを販売する」ってなったら、やっぱり自分が興味を持てるものじゃないと楽しくないとか面白くないというか...続かないんだろうなって思っていました。それが自分だったら何だろうと考えた時に、割と車に興味があったので。いじるとか車高落としてとか、そういうカスタムの方ではないんですけど、一番興味を持てるかなと。それで愛媛トヨペットの会社説明会に参加してという感じですね。

——実際に「何を売るか」と考えた時には不動産や時計など、いろんなものがあるかと思うんですが、純粋に車が好きだったんですか？

好きだったかなとは思いますが。一番興味を持てたものでもあったかな。

——トヨタ以外にも、いろんなメーカーがあると思うんですけど、なぜ愛媛トヨペットに興味を持ったんですか？

そうですね。まずメーカーとしては世界的なシェアも一番がトヨタ。なので、トヨタしか考えてなかったです。トヨタの中でもいろんな販売店がありますが、その中でトヨペットを選んだのは、その当時、僕の大学時代の先輩がトヨペットに就職したというのがありますし、説明会に参加した時に採用担当の方と現役の営業の方もいたんですけど、なんかやっぱり雰囲気アットホームな感じって言ったらいいんですかね。そんな感じがしたんです。



——営業のお仕事はどんなことをされますか？

営業の仕事は確かに車を販売するんですけど、何て言ったらいいかな…。車売るのがメインっていうよりは、お客様のカーライフのサポートをするというような感じですね。例えば、今後こういう車に乗りたいとか、ライフステージやライフプランに対してこういう車が必要になってくるというような少し先のことを考えていただいたり。その時その時のお客様に合ったカーライフを提案する中で、車の販売があったりとか、今の車乗り続けるためにこういうメンテナンスをしないといけないというような話をしていく。なので、一概に車を販売することだけが仕事ではないですね。





人間関係のいい職場。 愛媛トヨペットに「良い雰囲気」が 続く理由とは。

CA職 | 日野さん（新卒入社5年目）& 近藤さん（新卒入社4年目）

— 日野さんは、就職活動ではどんな軸で探していましたか？

日野さん）私は、まず接客業がしたかったのと、あとは会社の雰囲気を大事にして就活していましたね。

— 接客というと、例えば飲食とか、ホテルとか、ブライダルとか、いろんな選択肢があったと思うんですけど、なぜまた愛媛トヨペットだったんですか？

日野さん）営業の近下さんが大学の先輩で色々お話を聞いていたんですけど、すごい雰囲気がいいよと言っていたのと、大学の時に「新入生歓迎実行委員会」という新入生と深く関わりのある委員会に入っていて、それで人と関わる仕事がしたいと思っていました。でも、営業は自信がないし、どちらかというとサポートするような仕事が良かったので、この仕事を選びました。

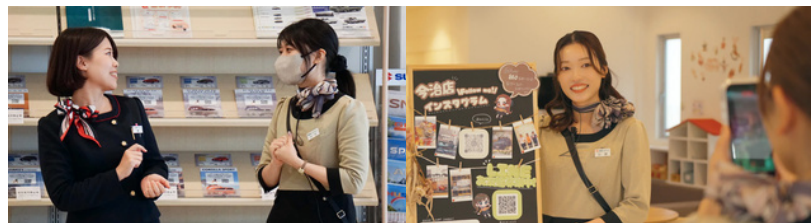
— 近藤さんは、いかがですか？

近藤さん）私も日野さんと似てるんですけど、お店の雰囲気とか会社の雰囲気を大事に仕事探しをしていました。決め手となったのは、短大の授業の一環として店舗訪問をする機会があったんですけど、歓迎してくださったり、対応してくれた方の雰囲気がとても良くてこちらを選びました。

— おふたりの言う「良い雰囲気」というのは、もう少し具体的に言葉にするとどんなものですか？

日野さん）何社か会社見学に行かせてもらって、会社に入った瞬間の空気感というか。なんかピリッとしたところもあれば、ちょっと柔らかい空気感の会社もあって...これは直感なのでちょっと難しいんですけど。愛媛トヨペットはに入った瞬間に歓迎されている感というか、柔らかい雰囲気があって良いなと思いました。

近藤さん）私も店舗訪問の時に担当の方だけでなく、その周りのスタッフの方も結構気にかけて見てくれていたというか。そういうところの雰囲気が良くて印象に残っています。



「やっぱり整備してる人ってカッコいい」 車を愛する2年目エンジニアが語る、 仕事のやりがい。

エンジニア職 | 白石さん（新卒入社2年目）

——車の整備はいつ頃から興味を持ち始めたんですか？

高校生の時にインターンシップという職業体験みたいなものに行く機会があって。何にしようかなって思っていたんですが、ちょうどその頃に興味があつたのがレースだったんです。レースで走っている車というのは、エンジニアが整備することで大きく変わってきたりもするのでやってみたいと思ったのがきっかけです。

——元々車が好きだったんですね。

そうですね、元々車が好きだったのもあって、はい。

——普段は何の車に乗ってるんですか？

普段は、トヨタの86に乗ってまして。現行のではありませんけど1個前の86に乗っています。



——進路を決める際はすぐに整備系の専門学校に行こうと決めましたか？

そうですね。その時にどうしても決めなさいけなかったんですけど、それが何も思い浮かばなくて。とりあえず車関係でっていうのだけは頭にあったので、ちょっとやってみようかなという感じで決めました。

——その後、選択肢がたくさんある中で、なぜ愛媛トヨペットに入社したいと思ったんですか？

やっぱりレースが好きで、24時間の耐久レースとかも見ている。それでトヨタが強かったので、ずっとトヨタを応援していたんです。あとは親とかから聞くところによると、やっぱりトヨタの車がすごくいいと。そういった背景で、どこのメーカーさんの仕事をするかってなったら、トヨタがいいなと思ひまして。その中でも愛媛トヨペットの会社の雰囲気や社員同士でのやり取りとかもそうですけど、フレンドリーで変に堅くないというか。そういったところもあって働きやすそうだったので選びました。

キャリア8年目のエンジニアが 新人時代に経験した苦勞。 そして、**続けること**で見えてきたもの。

エンジニア職 | 矢野さん（中途入社3年目）



——自動車業界に興味を持ったきっかけを教えてください。

私自身は、元々自動車に興味があったわけではなかったんですけど、将来的に自動車産業は無くなるものではないと思うので、手に職をつけておくと安泰なのではないかというところでこの仕事を選びました。

——実際に働かれてみてイメージは変わりましたか？

そうですね。やっぱり楽な業界ではないというのが本音ではあると思います。1年目2年目は覚えることも多く、先輩との人間関係というところに関しても、想像よりも少し大変だったかなというのは本音です。ですが、続けていくにつれて楽しさだったり、やりがいもついてくる職業だと思っています。

——整備の楽しさややりがいを感じるのはどんなところですか？

私自身は、前職から入れると今8年目のキャリアなのですが、今は点検よりも不具合を修理するというのが主な仕事になっています。自分の力で大きな不具合を直したりだとか、エンジンを下ろす作業だったりだとか、そういうことをこなしていくにつれて自分の実力になっていくと実感できることが多く、やりがいに繋がってるなというのは感じますね。

——矢野さんがチームで仕事をする上で大事にしている考え方とか日頃気をつけていることがあれば教えてください。

そうですね。私自身は、新人の時に大変な思いをしたので、後輩には自分が受けて嫌だったことをできるだけしないようには心がけています。

当社は、**温かいお客様**に支えられています。



到着と同時に笑顔で出迎えて頂き、接客もとても丁寧で清潔感もあり好印象です。
店舗内も広く、明るくてディスプレイも素敵でした。



今までに何台か車を購入させて頂きましたが、こんなに丁寧に熱心に説明やセレモニーをして頂いたのは初めてで、照れ臭さもありましたが感動しました。



20年近く通っているが、みなさんとても良くしてくださいます。



旅行途中のSAで異常表示。時間外にも関わらず快く対応していただき大変助かり、ありがとうございます。店内も清潔で雰囲気もよく、落ち着いて待たせていただきました。私事ですが...いつも愛車で快適なドライブをさせてもらってます。



異動等でスタッフが変わる中でも、対応の良さは変わらない。



何度も車の購入をしているが、お店の方のおもてなしは、いつも素晴らしいと思う。担当の方も女性のスタッフの方も笑顔がよく話を聴いてくれる。



いつも皆さん笑顔がよく、気持ちの良い対応をして下さるのでお店に行くのが楽しいです。



地域の皆さまと共にまちを豊かに。

当社は1956年に創業し、2026年には70周年を迎えます。

わたしたちが活動을続けてこられたのは、
お客様やスタッフはもちろん、地域の皆さまの支えがあったからです。
そんな感謝を込めて地域貢献活動을続けています。



ふれあいグリーンキャンペーン

1976年にはじまり、休むことなく続けられてきた「愛媛トヨペットふれあいグリーンキャンペーン」。

緑と人・人と人とのふれあいのある豊かな街づくりをめざして、(社)国土緑化推進機構の協賛を受け毎年開催しており、2023年で48回目を迎えました。

2010年からは、私たちが販売したハイブリッドカーの台数と同じ数の苗木を地域に寄贈しており、愛媛トヨペットが人と地域を緑でつなぐ架け橋になることをテーマに、“人の心に緑の憩いを”をスローガンとして掲げ今後も取り組みを進めます。2023年は愛媛県松山市の松山総合公園において、木製ベンチ・シクラメンの花苗・ソシンロウバイの苗木・培養土・プランターの贈呈式を行いました。贈呈式では、市立朝美保育園年長児の皆さんと一緒にシクラメンの花苗の植えつけを行い、その後は弊社入社3年次のスタッフと園児の皆さんとでクイズ大会や落ち葉アートなどのふれあいイベントを楽しみました。



絆プロジェクト

「私と車の絆ストーリー」として、
愛車と思い出についてのエピソードを募集し表彰を行っています。



私と愛車の絆ストーリー

第8回 受賞作品
家族をいつも
見守ってくれた愛車



車と暮らすあなたに
読んでもらいたい物語が
ここに 있습니다。

絆PROJECT
第9回

父と車と
受賞作品



私が生まれる前から、
我が家には車が2台あった。
父用と母用だ。

父が自分の車を買うときは、
7人ほど乗れる車ばかり買っていた。
4人家族なのに。

自分が車を買うようになって、気付いた。

ガイアでは、家族旅行によく出かけた。

後部座席はフラットにして、

子供の私たちが遊んでも寝ても

いいようにしてくれていた。

アイシスは、高齢の祖父祖母のため、

介護しやすいよう大きくドアが開くものだった。

その後、父が車椅子に乗るようになり、

私の運転で病院に通った。

今、私は体が弱くなった母が乗りやすいよう

シエンタを選んだ。

次は子供のために車を選ぶのだろう。

父に理由を聞くことはもうかなわない。

でも、行動で示してくれた家族への思いは、

私が受け継いでいくよ。

ありがとう。

はこ

愛媛トヨペット交通安全宣言「横断歩道、止まってくれてありがとう運動」実施中!!

地域の皆さまと共にまちを豊かに。

愛媛トヨペット

第9回 絆プロジェクト賞を受賞された、“はこ”様の「私と愛車の絆ストーリー」

TSU・NA・GUぷろじえくと

「docomama plus」とコラボレーションし「TSU・NA・GUぷろじえくと」を2019年より行っています。

「docomama plus」とは、愛媛県内の保育園や幼稚園、児童館や病院(小児科・歯科)等で毎月配布している子育て情報誌です。

愛媛県内で子育てを頑張るパパ・ママが子育てをより楽しめるよう、紙面で役立つ情報をお届けしたり、子育てセミナーやイベントを開催しています。

他にも南海放送ラジオ「ドコママTSU・NA・GU子育てステーション」に代表の横田が出演し、子育て応援情報をお伝えするなど様々な活動を行っています。



カルチャー

Culture

04

2024年度の実績データ

社員数

226名



平均勤続勤務年数

14.9年



所定外労働時間(月)

平均
28.9時間



有給休暇取得日数

平均
10.8日



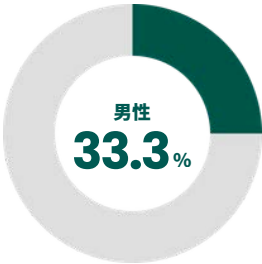
過去3年間の定着率(新卒入社)



入社数 / 離職数

2025年 5名入社(離職者0名)
2024年 4名入社(離職者0名)
2023年 11名入社(離職者1名)

育児休業取得率



愛媛トヨペットで働くみんなに聞いてみた

あなたの仕事を一言で言うと？

“人の為に働く仕事”

営業

“車を通して
お客様の生活を彩る仕事”

営業

カーライフアドバイザー
営業

“お店の第一印象をつくる仕事”

カスタマーアテンダント

お客様の愛車を
安全に長く乗っていただけるようにすること
サービスエンジニア

楽しいカーライフにしてもらうためのサポーター
サービスエンジニア

お客様に安心と安全を
提供する仕事
サービスエンジニア

“車と対話”
サービスエンジニア

お客様に寄り添い、
声を営業スタッフやサービススタッフへ繋ぐこと
カスタマーアテンダント

“お客様の不安を
安心に変える仕事”
サービスアドバイザー

愛媛トヨペットで働くみんなに聞いてみた

愛媛トヨペットの **どこが好き？**

“ 色んな経験が出来る ”

“ 働く環境がいい
休みも取りやすい ”

福利厚生が
ちょっと手厚い

“ 人があったかい会社です ”

職種の関係なく仲が良い

面白くていい人が多いところ

和気あいあいとしている
雰囲気

自分で考えてしたいように
挑戦できる環境

“ 風通しがよく
若手でもバリバリ働けるところ ”

“ 働いている人も
来るお客様も素敵なお店 ”

愛媛トヨペットで働くみんなに聞いてみた

豊かなまち ってどんなまちだと思いますか？

“ 思いやりにあふれているまち ”

日々の暮らしの中で
安心と心地よさを感じられるまち

“ 安心して暮らし
心が満たされるまち ”

“ みんなが笑顔なまち ”

子供がたくさんいる町

“ 老若男女問わず
企業・行政・地域の交流が
活発なまち ”

気持ちの良い
挨拶が出来る

人と人が優しく、公共サービス充実

“ 若い世代が
どんどん住みたいと思えるまち ”

子供、高齢者、独身など、
それぞれの立場の人に寄り添った行政が行き届いているまち

愛媛トヨペットで働くみんなに聞いてみた

就職を考えている あなたへのメッセージ

お客様との出会い、仲間との時間を大切にしながら
「あなたにお願いしてよかった」と
言ってもらえる瞬間を一緒に増やしていきましょう！

自分もお客様も素敵なカーライフが送れるように楽しく働きましょう。

どの仕事も楽しい仕事はありませんが、
その中でも **自分を成長させるスパイス** が転がっています。
まずはそれを見つけることから始めていくと
どんな仕事でも身につくようになってきます。
気負わずに挑戦してみてください。

困ったときは1人で抱え込まず、周りをたくさん頼ってください！

成功失敗問わず **どれだけ物事に取り組んだか**で
成長が変わります！色々なことに挑戦してください！

やればやるだけ成果が付いてきます。
頑張ってください。

車を通して、**自分の人生もお客様の生活も**
豊かにしていきましょう。

“ **やればできる!!** ”

「ありがとを成長の原動力に。」

感謝を大切にする文化から生まれた **ありがとうカード**

分からないことを質問したり、確認したりしても、皆さんお忙しい中嫌な顔もせず丁寧に対応してくださりいつも本当に助かっています。

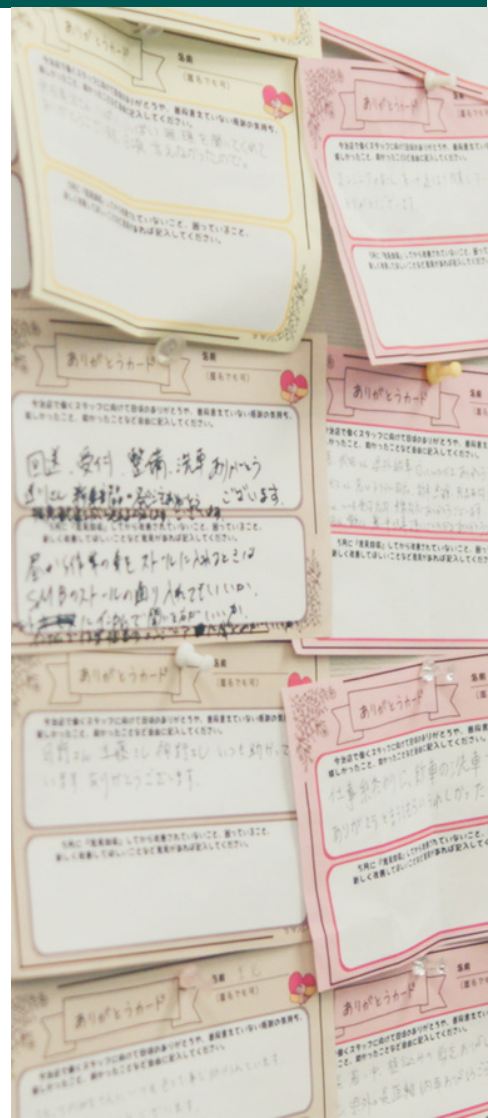
仕事の時だけでなくプライベートでも気にかけてくれて朝ラーメンに誘ってくださってありがとうございます。

人が少ない時、みんなで協力してお客様にご迷惑をかけることなくお店を運営できて助かりました。

お客様対応や店頭等、忙しい中でもいつも笑顔で大変助かってます！感謝！

ご高齢のお客様がトヨタウォレットについて尋ねて来られて設定や分からないことについてご案内した際に「ここで車を買ったりしてないのに何度も親切にしてくれてありがとう。」と言われて嬉しかった。

ねこを車から取り出していただきありがとうございます！



安心して働ける制度 が充実



車両購入・点検整備割引

車を購入する際に社員割引が可能です。購入だけでなく点検や整備をする際にも利用が可能です。また、ご家族（親・兄弟・祖父母）も対象になります。



独身者借上社宅制度

自宅から勤務先への通勤が一定距離を超える場合、家賃45,000円までのマンションやアパートを会社が借上げ、家賃を負担します。初期費用、共益費、駐車場代も会社負担です。



提携保育園有り

将来的にお子さんが生まれた場合には、提携保育園に入園可能です。他にも育児支援制度などもあり、長期的なキャリア形成をサポートします。

その他にもこんな制度があります

各社会保険完備

退職年金制度（確定拠出年金）

販売手当

育児支援制度

各種慶弔制度（結婚祝い金・慶弔見舞金など）

財形貯蓄制度

表彰制度（優秀従業員賞・新人賞など）

健康診断

社員旅行

クラブ活動（野球部・ツーリング部・釣り部など）

2か月間の **新入社員研修** があります

社会人の基本となるものから、専門知識の勉強まで、
配属日に少しでも知識を持って臨んで欲しいという思いから、
2か月間の研修期間を設けています。

宿泊研修

同期入社スタッフで集団行動を行います。
チームで協力し合うゲームや、同期の価値観を知ったり、自分と向き合って目標を立てたり、自分たちが「2か月の研修をどのように受けるか」の土台作りをします。

マナー研修

立ち姿・お辞儀の仕方・お茶の出し方など、
基本の基本から研修を行います。なかでも
「敬語」に苦手意識を持っている新入社員が多いです。
敬語もしっかり学んで、使って覚えていくを繰り返していきます。

専門知識の研修

社会人としての基本を学んだあとは、いよいよ職種に分かれて専門的な研修を行います。
「車の値段ってどうやって出すの?」「お客様が来たときはどうやって対応するの?」など、座学・ロープレ・店舗実習を行い、知識を習得していきます。



内定までの流れ

STEP

01

会社説明会&会社訪問

エントリー後に、ご希望の店舗にて会社についての説明を行います。
社内の雰囲気や仕事の様子もぜひ見学してみてください。
県外からエントリーの方は、説明会はオンラインでも参加可能なのでご相談ください！

STEP

02

一次選考

筆記試験（SPI Webテストを予定）を行います。
※エントリーシートの提出をお願いします

STEP

03

二次選考

管理職面接（個人面接）を行います。
※履歴書の提出をお願いします

STEP

04

三次選考

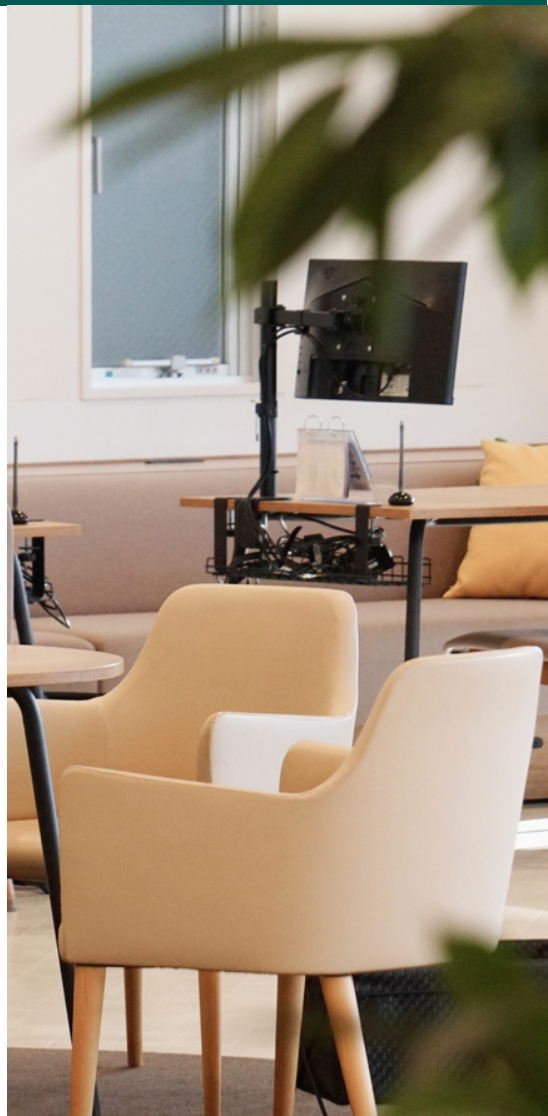
役員面接（個人面接）を行います。

STEP

05

内定

内定後は内定者同士での懇親会や仕事体験・イベントへの参加も可能です。
カスタマーアテンダント内定者は、メイクレッスンも行います。



よくあるご質問

Q.クルマに詳しくなくてもできますか？

できます。車に詳しくない状態でスタートするスタッフも意外と多いです。入社後の研修で、クルマについての勉強を行います。そこから仕事をしていくうちに、知識が深まっていきます。

Q.愛媛トヨペットで活躍している人の共通する特徴は？

「お客様」にベクトルが向いている人。例えば短期的な数字よりも、長期的な信頼関係を重視できる人、お客様の立場に立って考えて行動できる人だと思います。

Q.希望の勤務地で働くことは可能ですか？

希望の勤務地通りに配属できればいいのですが、弊社では愛媛県内の転勤があります。店舗スタッフのバランスも考えながらになるので、希望の勤務地に配属される方もいれば、それ以外の方もいます。ただ、ずっとその地にいるわけではないので、ご安心ください。定期的に店長と面談を行い、勤務地の希望を聞いています。

Q.転勤の頻度は高いですか？

1年で転勤になる場合もありますが、営業スタッフはお客様との信頼関係構築の為、最低でも数年間は同じ店舗に在籍しています。人によっても様々で、ずっと同じ店舗で働いているスタッフもいます。カスタマーアテンダントも同様に数年間は同じ店舗で働くことが多いです。

Q.職場の雰囲気はどんな感じでしょうか？

「アットホーム」というと、怪しいかもしれませんが、アットホームです。(笑)
学生さんにも優しく接してくれるスタッフが多く、一緒に働きだしてから雰囲気ギャップがないことに定評があります。

Q.営業職のインセンティブはありますか？

あります。販売成果に応じて、基本給とは別に支払われます。

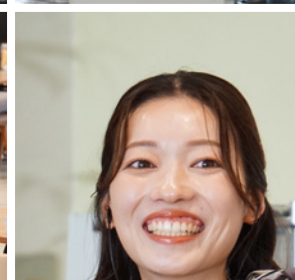
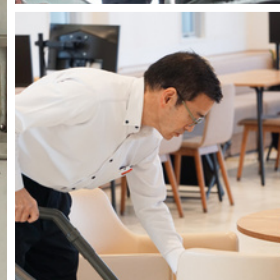
Q.目標(販売台数)未達の場合、どのようなフォローがありますか？

お給料はもらえるのでしょうか？

未達の場合は、上司や先輩が原因や改善策と一緒に考えてくれます。売れなかったから「自分でどうにかして!」とはなりませんのでご安心ください。販売が未達だとしてももちろんお給料は支給されます。

Q.入社までにしておいた方がいいことはありますか？

ちゃんと卒業できること。あとは、学生生活でしかできない思い出作りや、興味のある資格を取ってみることもおすすめです。あとは、一人暮らしに向けて簡単な料理や掃除ができるようにトライしてみてください！



ここまで読んでくださり、ありがとうございます。
情報がたくさんあり、きっと大変だったと思います。

読む前と読んだ後で、なにか変化はありましたか？
あなたの思うクルマ屋はどんなイメージでしたか？
ぜひまたお会いした際に聞かせてください。

一歩踏み出せば、またきっと発見があるはずです。
それは、もしかしたら新しい自分との出会いでもあるのかもしれません。

少しずつ、見つけていきましょう。
一緒に変化していきましょう。

もっとクルマ屋にできることはないだろうか。
わたしたちは、
このまちでみんなが笑顔になれるように考え続けます。

あなたも一緒に考えてみませんか？



新卒エントリーはこちらから