特集　自慢のメカニック・セールス【東北】

「メカニック」「セールス」 ディーラー経営の両輪





先進技術など環境変化の中で

車両販売と整備部門は新車ディーラー経営の基盤となる両輪。その車輪軸を支える重要な存在がセールス＆メカニックだ。電動化や先進安全技術の普及により、日々求められる知識や技術が高度化する環境変化のなかで、各社の〝自慢の社員〟たちは、常に高いレベルでお客さまのニーズに応え、安全・安心、信頼と満足を提供し続けている。今後も自動車技術の進化や業界を取り巻く環境変化は急速に進むものとみられる。いち早くその変化に適切に対応できる企業こそが成長を続ける。その鍵を握るのはやはり〝人財〟であり、今回、日頃の仕事に対する思考やこだわり、実効性など、各社の〝自慢の社員〟を紹介する。



常に「安全」「安心」「信頼」

高いレベルでニーズに応える

自動車の安全、安心を支える整備業界では、以前の機械整備主体から現在まで電子制御、診断機器、データの活用へと進み、OBD（車載式故障診断装置）を活用した検査制度、次世代自動車対応の推進など、大きな変化を遂げてきた。準じてスキャンツール活用の増加などメカニックの作業内容も変化し続けてきた。車両構造や新機構、整備対応技術の進化については、メカニックのみならず、営業スタッフにとっても多岐にわたる新しい商品知識と各種機能を常に学び、顧客に分かりやすく理解、納得してもらえる説明が求められる。特に高齢運転者による事故防止に向けた先進安全技術に関する開発と普及、機能と効果、適正利用を使用者に十分に理解してもらうことも重要な役割となる。

残念ながら業界全体で慢性的なメカニック不足が続いており、セールスタッフにおいてもその傾向は同様だ。また、同時に国内の少子高齢化などの進行によって、自動車業界を含むほぼ全業種で労働者不足が鮮明となっており、社会の構造的な問題が大きく横たわっている。その中で、充足する人員数、優秀な人材を確保していくためには、採用面での企業努力がより重要な要素となっている。

ワークライフバランスの実現を目指す政府の「働き方改革」の大号令も大きな転換点となったが、採用強化に向けて、新しい施策や取り組みを積極化するディーラーも増加した。就業規則の見直しもその一つで、他社との差別化や採用アイデアは多岐にわたる。まずはES（社員満足度）向上に対する取り組みが加速する。給与待遇の改善とともに、新車ディーラーのなかには求職者に向けて「定時退社を推奨している。定時退社のスタッフが家族や趣味などに活用している現状を説明会や紙面などを通じてPRしている」「セールスに関しては大手企業や公務員志望の学生とも重なるが、ライバル会社との差別化、職場環境の良さなどを伝えている」という。また、「高校卒業後、会社が整備士の資格取得を支援し、整備士として活躍できる道筋をつくる」という整備士を育成して戦力化する提案なども地域の工業高校中心に実施し、新入社員の安定確保につなげている。整備士不足を解消していくためには、こうした企業の努力とともに、業界全体で〝自動車整備〟という仕事の魅力や社会的意義を広く発信し、次世代を担う若い世代に関心を持ってもらうことが重要となる。



採用強化に加え働きやすい職場づくり

人材確保と定着率向上に向けて、働きやすい職場環境の整備、改善も急速に進んでいる。ハード面の充実化では、工場内の寒暖差を抑える冷暖房空調設備の設置をはじめ、最新整備機器の導入、休憩室の充実化などにも手が加えられる。その結果「メカニックが快適かつ効率的に作業ができる環境整備」は各社とも大きく前進している。また、職業においてもモチベーションも重要な要素となる。東北地区のディーラーで一人の整備士が「ダカール・ラリー2026」に帯同メカニックとして選ばれた。その経験を通して、「全員でゴールを目指すチームワークと、最後まで諦めずに挑戦することの大切さを学んだ」とメカニックの仕事に対する誇りと熱意を語った。こうしたハード、ソフト両面の環境の充実は、今後の安定した採用とともに、生産性の向上や企業イメージの向上などにもつながるものと期待されている。



では、新車ディーラーはどのような社員を求めているのか。当然ながら社内でのOJT研修などがベースとなるが、各社が紹介する〝自慢の社員〟たちには多くの共通点が存在するように映る。「車好き」「素直で協調性がある」「向上心が高く、チャレンジ精神が旺盛」「顧客との信頼関係づくりに努力」「顧客との交流が楽しい」「顧客の気持ちになり、寄り添う姿勢」などなど、前向きで明るさを感じさせる社員が多い。仕事の壁や課題解決は上司や先輩のアドバイス、自らの経験をもとに乗り越え、成果やスキルアップを重ねながら次なる目標に向かい続ける。高いモチベーションと自ら考え行動できる人材で会社の目標達成に貢献する。企業にとって会社の成長に欠かせない存在であり、〝自慢の社員〟のさらなる成長を期待している。



各社　自慢の社員紹介（16、17面）

スズキ自販青森

スズキアリーナ弘前神田 サービススタッフ

高橋 竜二(たかはし・りゅうじ)さん





できることが増えて整備士の実感

高校卒業後、ホテルマンとして活躍していたが、整備士を目指すために、カー用品店に就職。整備士3級の資格を取得した。さらなる整備技術の向上を求め、スズキ自販青森に中途入社した。「カー用品店で3級の資格取得を目指していた時に、青森県自動車整備振興会の講習会に通っていました。そこの受講生にスズキ自販青森のスタッフがおり、目を輝かせて整備の話しをしていたことで、魅力的な会社だと思いました。また、スズキの車に乗っていたことも理由の一つです」と志望の動機を説明する。

会社からは〝整備業をやりがいと感じてくれている〟ことが高く評価を受けている。「今回の取材は『なんで自分なんだろう』と思いましたが、妻も喜んでくれました。今後も整備士になろうと、考えている人たちに、自分の考えが伝わってくれたら、うれしい」と話す。

「ホテルマンのころから車いじりをしていました。だんだんと車いじりが好きになり、本格的に整備の仕事をしようと思いました。一つずつ整備の仕事ができることが増えるたびに、お客さまの車を直している実感がわきます」と笑顔を見せる。

〈プロフィル〉弘前工業高校電子科卒、2026年4月入社。青森県弘前市出身、39歳。趣味は、アニメの「ちいかわ」の推し活を奥さんと楽しむこと。

〈会社概要〉▽設立＝1969年6月4日▽本社＝青森市石江1－21－3▽代表者＝淺尾克己社長▽従業員数＝261▽拠点数＝9

日産青森販売

本店 テクニカルスタッフ

長谷川 純也(はせがわ・じゅんや)さん



充実した資格取得のサポート体制

高校卒業後、同社で国家3、そして2級の資格を取得。加えて日産の整備士2級、フロント業務のテクニカルアドバイザー3級の資格を取得したことが、会社から高く評価されている。「普通科の高校を出て、何の知識もなかったのですが、車が好きだったことで、現在の仕事に就くことを決めた。各資格は会社で取らせてもらった。今は検査員の資格を取るために頑張っています」と笑顔を見せる。

就職先に日産青森販売を選んだ理由は「シーマが好きだった」と説明する。

会社の良い面は「資格取得のサポートが充実し、先輩方も丁寧に仕事を教えてくれることです」と話す。職場には先輩が5人いる。いずれも40歳以上だが、「みんな親切。仕事の話しやプライベートな話しでコミュニケーションを図っています」と語る。

現在は車検整備、点検整備、一般整備の仕事を担当している。「故障や調子の悪い車が入庫した時に、その原因を特定できた時にやりがいを感じます」と日々の仕事に充実感を感じている。



〈プロフィル〉青森県立浪岡高校卒、2016年4月入社。青森県青森市出身。29歳。趣味は1歳の娘と近所の公園を散歩すること。

〈会社概要〉▽設立＝1946年11月9日▽本社＝青森市大字三内字稲元86▽代表者＝千葉理平社長▽従業員数＝330▽拠点数＝18

ホンダ四輪販売中央東北

奥州南店 サービススタッフ

菅野 悠麻(かんの・ゆうま)さん



〝経験・資格ゼロ〟から専門職の力

ホンダ四輪販売中央東北を就職先に選んだ理由は「ホンダの車が好きだったことです。ホンダブランドに憧れて入社を決めました。高校に会社の求人が来ていたことも大きかった」と振り返る。

高校卒業後に無資格で入社を決めた。「最初は心配でしたが、先輩方が丁寧に教えてくれたので、安心して仕事に打ち込めました」と笑顔を見せる。

会社からは〝経験・資格がないことをスタート地点としながら努力によって専門職の力を身に付けた〟ことが高く評価されている。「現在、入社7年目で、点検、車検、一般整備の仕事もしています。今年1月には合格証書が届き、国家2級の整備士として働いています」と胸を張る。

2級、3級の整備士資格取得の勉強は仕事が終わってから取り組んでいた。「苦労はありましたが、会社が全面的にバックアップしてくれたので、資格取得に集中できました」と話す。

自動車業界に入ったきっかけは高校での職場訪問。同社奥州南店を訪れた。「中学生の時から整備士になりたい気持ちを持っていたので、その気持ちが高まりました」と説明する。



〈プロフィル〉水沢農業高校卒、2020年4月入社。岩手県奥州市出身、24歳。趣味はバイクのツーリングや、愛車インサイトでのドライブ、海釣り。

〈会社概要〉▽設立＝2025年10月▽本社＝岩手県奥州市水沢佐倉河字沼田69▽代表者＝渡邊健一郎社長▽社員数＝236▽拠点数＝16

岩手トヨペット

花巻支店 サービスエンジニア

石川 花瑛(いしかわ・かえい)さん



高い向上心で一歩ずつプロへの道

入社4年目を迎え、現在は点検や車検整備の主力を担う。会社からは「向上心が高い」と評価される期待の若手だ。日々の業務においては「早く、かつ丁寧に仕事をすること」を常に心掛け、確実な作業を追求している。

「入社当時は知識がゼロだったが、一つひとつの業務を理解しながら進めることで、実力が上がってきた実感がある」と手応えを語る。入社2年目の11月には3級整備士資格を順調に取得。さらにこの10月から2級資格取得に向けた準備を開始した。資格という目に見える形でのスキルアップを目指し、充実した日々を送る。



整備士を志した原点は高校時代にある。車が好きで、「車をいじることが格好良い」と直感的に感じたことが、この世界に飛び込む決め手となった。数ある企業の中で岩手トヨペットを選んだ理由は、他社と比較しても水準の高い初任給など、魅力的な待遇面に惹(ひ)かれたからだという。

「仕事は大変だが、新しい整備に次々と取り組めることにやりがいを感じる」と笑顔を見せる。目下の目標は「できるだけ早く2級整備士の資格を取得すること」だ。高い向上心を胸に、プロフェッショナルへの道を一歩ずつ歩んでいる。

〈プロフィル〉黒沢尻工業高校卒、2023年4月入社。岩手県北上市出身、22歳。趣味は野球で、地元の社会人チームである黒陵クラブに所属している。

〈会社概要〉▽設立＝1956年6月▽本社＝岩手県盛岡市上田2－19－40▽代表者＝元持雅行社長▽従業員数＝362▽拠点数＝20

スズキ自販宮城

スズキアリーナ扇町店 サービススタッフ

川下 侑生(かわした・ゆうせい)さん





貪欲な学びの姿勢 スピード向上を

祖父がスズキ自販宮城で購入して大切に乗っていた「エブリイ」。運転姿や同乗した記憶は今も鮮明で、幼少の頃からスズキ車を間近に感じていた。しかし、東日本大震災の津波被害でクルマは被災。代替をせずに修理することを決めて乗り続けた祖父を見て、整備士の存在を知り志す契機となった。小学1年生の時だった。

どんなクルマも整備できる整備士になりたいと、花壇自動車大学校の1級整備科に入学。会社見学などの際、多くの社員から声をかけてもらい、会社の雰囲気や居心地が良いと実感したスズキ自販宮城への入社を選択した。

入社から約半年が経過した現在、「日を重ねるごとに仕事を覚えていく感覚が、とてもうれしくて楽しい」。半年前と比べて、作業時間は徐々に短縮でき、点検・整備に関する知識も増えた実感もある。故障内容によっては解決に時間を要することもあるが、「原因を見つけることができると達成感がある」ことは、整備士としての大きなやりがいだ。

入庫客からのクルマに関する質問や疑問に答えられないことは「プロの整備士として悔しい」こと。仕事の疑問は、その日のうちに自身で調べるほか、先輩や上司からも学んで解決することを心掛けている。

今後は「整備に関する知識を増やし、基本的な点検、作業を確実に身に付けて正確さとスピードを向上させたい」と意気込む。「何事も基本があっての応用。勉強は楽しい。故障診断など幅広く対応できるようになりたい」と学びへの姿勢は貪欲だ。

〈プロフィル〉花壇自動車大学校1級整備科卒、2026年4月入社。仙台市出身、22歳。趣味は釣りとバイク。

〈会社概要〉▽設立＝1967年5月▽本社＝仙台市宮城野区扇町5－11－3▽代表者＝鮎澤秀典社長▽従業員数＝384▽拠点数＝15

スバル東北

盛岡上堂店 サービススタッフ

遠藤 圭吾(えんどう・けいご)さん



初心を忘れず強い責任と誇りを胸に

もともと自動車整備に興味があったわけではないが、格好いい車が好きで、車に関する仕事をしたいと整備士を目指した。手に職をつけたい思いと高卒採用の求人票、いつかは乗りたいスバルWRXなどが決め手となり、入社を決めた。

10月下旬に国家3級自動車整備士資格を取得したばかり。入社1年目は先輩整備士の下で点検整備や接客、コミュニケーションノウハウなどを学び、さらに担当営業と顧客先を訪問して直接説明する経験も積んだ。それぞれ「振り返ると勉強になり大きな目標となっている」と話す。先輩の優れた作業を見ながら「自分も早くこうなりたい」とも。現在は法定点検などの基礎的な点検整備を行いながら、今後実務経験を積み国家2級の取得、そしてスバルの資格「TS認定2級」の取得も目標とする。

「点検整備は自分で考えながら作業できるのが楽しい」と笑顔を見せる。それでも時折、マニュアルを見てもうまくいかない時や手順の違いなどの難しさを感じる時は、先輩たちに相談している。その壁を「丁寧に分かりやすく取り除いてくれる助言には本当に学びが多い」と良い職場環境に感謝する。

点検車両をお客さまに引き渡す時に、「自分の説明や対応に対して『点検してくれてありがとう』『頑張ってね』などの感謝や励ましの声をかけられた時に、この仕事をして良かった」とやりがいを感じている。高い期待を寄せられるディーラー社員としての責任とスバルブランドを背負う誇りを胸に「お客さまから信頼される人材になりたい。また、経験年数を重ねても初心の気持ちを忘れずに仕事に取り組んでいく」と力強く宣言する。



〈プロフィル〉盛岡誠桜高校普通科卒、2025年4月入社。岩手県盛岡市出身、20歳。趣味はソフトバレーボールと筋トレ、家族とのドライブ。

〈会社概要〉▽設立＝1959年5月▽本社＝仙台市宮城野区日の出町1－5－26▽代表者＝笹川貴洋社長▽従業員数＝969▽拠点数＝46

スズキ自販青森

スズキアリーナ弘前神田 店長
今 麻友子(こん・まゆこ)さん



スズキ自販青森では初の女性店長。小学校5年生の娘を育てながら、仕事でも活躍していることが、会社から評価されている。

「私が営業を始めた時は、女性というだけで、商談させてもらえないこともあった。今では女性でも楽しく営業ができる。女性でも男性と変わらずに営業ができる時代になった」と振り返った上で、「特に育休から復帰して1、2年目は仕事を優先するか、娘を優先するか、悩んだ時期もありました。結果的に仕事を優先して、家族に迷惑をかけたくないと思ったことです」と語る。



育児など豊富な経験が役に立てば

〈プロフィル〉盛岡大学児童教育学科卒、2008年4月入社。青森県五所川原市出身、40歳。趣味は、推し活。ダンスをする娘との会話を楽しむこと。

〈会社概要〉▽設立＝1969年6月4日▽本社＝青森市石江1－21－3▽代表者＝淺尾克己社長▽従業員数＝261▽拠点数＝9

青森トヨタ

トヨタツインプラザ青森西店 カーライフアドバイザー
森　竜馬(もり・たつま)さん



会社からは〝同期の中で成績優秀でお客さまからの信頼も厚い〟との評価を受けている。「成績が優秀という実感はないです。もっと車を売っている人がいます」と謙遜する。

入社3年目。「笑顔を絶やさないように心がけています。お客さまのご用命をしっかりと聞き取れる心構えで、仕事に取り組んでいます」と説明する。仕事に対しては「森さんに連絡してよかったと言ってもらえることに、やりがいを感じます。新車納車時にお客さまに喜んでもらえると、この仕事をしていて良かったと感じます」と語る。

青森トヨタを就職先に選んだ理由は「祖父が車の販売をしていたことやトヨタの将来性に魅力を感じたことです。専門学校を卒業した同級生や先輩が在籍していたことも理由の一つです。残業がなく、男性も育休が取れるなど、福利厚生がしっかりしていたことも選んだ理由です」と話す。

顧客の用命をしっかり聞き取って



今後は「前年より営業の数字を落とさないことです。私が車を売ったお客さまが再度、購入してもらったり、そのご家族に車を購入してもらえるようなカーライフアドバイザーになりたい」と笑顔を見せる。

〈プロフィル〉八戸学院大学卒、2024年4月入社。青森県蓬田村出身、25歳。趣味は国内の旅行や映画鑑賞。トレーニングジムにも通っている。

〈会社概要〉▽設立＝1946年6月10日▽本社＝青森市合浦2－19－23▽代表者＝小野大介社長▽従業員数＝257▽拠点数＝レクサスを含む14

ホンダ四輪販売中央東北

北上南店 営業スタッフ
佐々木 遥斗(ささき・はると)さん



ホンダ四輪販売中央東北を就職先に選んだ理由は「母や祖父がホンダ車に乗っていて、他社にはない車の良さを感じていたことです。地元にかかわる仕事をしたかったので、当社を選びました。身近なところで好きな仕事ができる会社を選びました」と説明する。

現在は「新車・中古車の販売、任意保険の扱いなどを担当しています。自身が管理しているお客さまの対応になるので、車の話だけではなく、日常的な話をして信頼関係を築き、車を購入してもらえた時に、やりがいを感じます」と笑顔を見せる。

普段の営業では「こちらの目先の利益を追うのではなく、お客さまのことを考え、お客さまに寄り添った提案を心掛けています」と強調する。

利益よりも顧客に寄り添った言葉



会社からは〝素直で向上心があり、丁寧な説明力で着実に成長している〟という評価を受ける。

本人は「日々、上司、先輩、お客さまからの指摘に耳を傾けています。素直さを大事にしていきたい」と語る。

現在の目標は「現在の店舗に来てから4年ですが、今後もお客さまにより喜んでもらえる対応を心掛けていきたい」と抱負を語る。

〈プロフィル〉大船渡東高校卒、2022年4月入社。岩手県陸前高田市出身、22歳。趣味は国内の旅行や映画鑑賞、ドライブ。

〈会社概要〉▽設立＝2025年10月▽本社＝岩手県奥州市水沢佐倉河字沼田69▽代表者＝渡邊健一郎社長▽従業員数＝236▽拠点数＝16

岩手トヨペット

花巻支店 カーライフアドバイザー
植竹 晃大(うえたけ・あきひろ)さん



入社2年目を迎えた。右も左も分からない中で無我夢中に駆け抜けた1年を経て、「ようやく仕事に慣れてきた」と安堵の表情を見せる。

カーライフアドバイザーの仕事は多忙を極めるが、顧客との交流に大きなやりがいを見出している。「お客さまからの指摘はすべて自身の学びになる。感謝の言葉をいただくことも多く、日々楽しく仕事に向き合えている」と語る笑顔が印象的だ。



顧客の指摘すべてが自身の学びに

岩手トヨペットを就職先に選んだ理由は、大学在学時に感じた企業の規模感と安定性にある。加えて、社員寮や借り上げ社宅制度といった福利厚生の充実も、入社を決める大きな後押しとなった。

社内では「向上心が高く、着実に成長している」と評価は高い。「期待に応えられるよう、常にチャレンジ精神を忘れずに取り組みたい」と力を込める。

今後は「挑戦する機会を増やし、苦手意識を克服したい。整備の知識も深めていきたい」と、さらなる高みを目指し、前向きに業務に邁進する。

〈プロフィル〉富士大学経済学部卒、2025年4月入社。青森県野辺地町出身、24歳。趣味は登山で、最近は宮城県の栗駒山に登った。

〈会社概要〉▽設立＝1956年6月▽本社＝岩手県盛岡市上田2－19－40▽代表者＝元持雅行社長▽従業員数＝362▽拠点数＝20

宮城ダイハツ

古川店 営業課長代理
鈴木 清寿(すずき・きよとし)さん



宮城ダイハツに2級自動車整備士資格を持つサービス職で入社した。理由は、尊敬する高校の先輩が同社に入社し、とても良い会社と聞いて一緒に働きたいと思ったからだ。2019年に自ら希望し、石巻店の工場長から営業職に配置転換した。

常に心掛けていることは「お客さまに笑顔で帰っていただくこと」。クルマの商談を行うという気構えではなく、雑談を通じて来店客が求めるクルマ像やカーライフに関する情報を収集し、最適なクルマ提案に努めている。

顧客には半年に1回の点検入庫を促進。「しっかりと面着してクルマに関する悩みごとを解決してあげる」ことも欠かさない。営業職は「毎日同じ仕事ではなく、自分で考え結果を出す、とてもやりがいのある仕事」だ。顧客との会話や社員同士のコミュニケーションは楽しく、自身の成長と仕事の大事な糧（かて）である。

雑談を通じて情報収集して最適提案



9月に仙台市で行われたダイハツの「第3回北海道・東北ブロック査定士技能コンテスト」で、1位を獲得して来年開催の全国大会出場を決めた。今後は現車による研修を積み重ねて「全国大会上位入賞を目指す」と意気込む。

将来的には、店長を目指したいと考えている。サービス職と営業職の双方を経験しているからこそ、互いの苦労や相手に求めていることが分かることを自身の強みとする。

「店舗と職場の雰囲気が明るく、スタッフ皆が協力して一丸になれる店舗をつくりたい」。来店客はもちろん、店舗のスタッフも笑顔にする店長だ。

〈プロフィル〉石巻高等技術専門校自動車整備科卒、2002年入社。宮城県石巻市出身、45歳。趣味は筋トレと音楽ライブ参加。

〈会社概要〉▽設立＝1918年9月▽本社＝仙台市若林区六丁の目西町1－51▽代表者＝菊池光広社長▽従業員数＝332▽拠点数＝14

スバル東北

秋田営業部 秋田店 販売課
箕輪 翔(みのわ・かける)さん



クルマ業界に興味を持ち複数社の企業説明会やインターンシップに参加。入社の決め手は、社員の働く姿と会社の雰囲気を心地よく感じたことにある。数ある自動車関連企業の中でスバルを選んだ理由は、中学生の頃に感銘を受けたスバルの長尺CMシリーズが年月を経ても記憶にあったからだ。

接客応対で心掛けていることは「お客さまとの距離感を縮める」こと。例えば、新規客の場合は雑談を中心に相手のことや家族の話を興味深く聞き、自身のこともさらけ出す。スバルだけでなく、私のことも知ってもらう」ことで関係性の厚みを増す。距離感が密接になった時、顧客から全幅の信頼でカーライフのすべてを担うようになっている。



顧客と厚い信頼築いて全幅の信頼

接客応対から購入、購入後の付き合い方まで、綿密な「物語性（ストーリー）」を持った営業スタイルが特長だ。「スバル車の商品力だけで販売することは簡単だが、代替を検討していないお客さまが、私の提案で乗り替えを決めていただいた際にやりがいを感じる」という。

秋田営業部において、今年度の自動車保険新規獲得実績でトップを走る。「自動車保険やJAFなど形のない商品の提案は難しいが、お客さまにスバルで加入することの意味を伝えることができた際にはクルマを販売する以上に達成感がある」。

秋田店ではまだ若手の位置にあるものの、現状に満足することはなく、「クルマ販売と自動車保険提案で実績を残して、常に目立つ存在でありたい」と意欲は高い。今後も着実に実績を積み重ねて、「リーダーシップを執る存在となる」ことを目指す。

〈プロフィル〉青森公立大学卒、2021年入社。茨城県ひたちなか市出身、27歳。趣味は家の掃除と亀の世話。

〈会社概要〉▽設立＝1959年5月▽本社＝仙台市宮城野区日の出町1－15－26▽代表者＝笹川貴洋社長▽従業員数＝969▽拠点数＝46