

Q&A

よくあるご質問



Q1

クルマに詳しくない私ですが、応募できますか?

ANSWER

もちろんです。クルマの販売は目的ではなく、あくまで結果です。お客様に価値を提供することがわれわれの役割と考えています。

Q2

山陽ヤナセと他の自動車販売会社の違いは何ですか?

ANSWER

お客様の多くは企業の社長やオーナー様です。一流のお客様と日常的に話すことで、一流の考え方やスキル、経営者の価値観を学ぶことができます。

Q5

メルセデス・ベンツを販売する意義や目的は何か?

ANSWER

高級車は世界に多くあります。わが社に入社すれば、一流のお客様との接客を通じて、一流のスキルが身につきます。まず、わが社を経験してください。

Q6

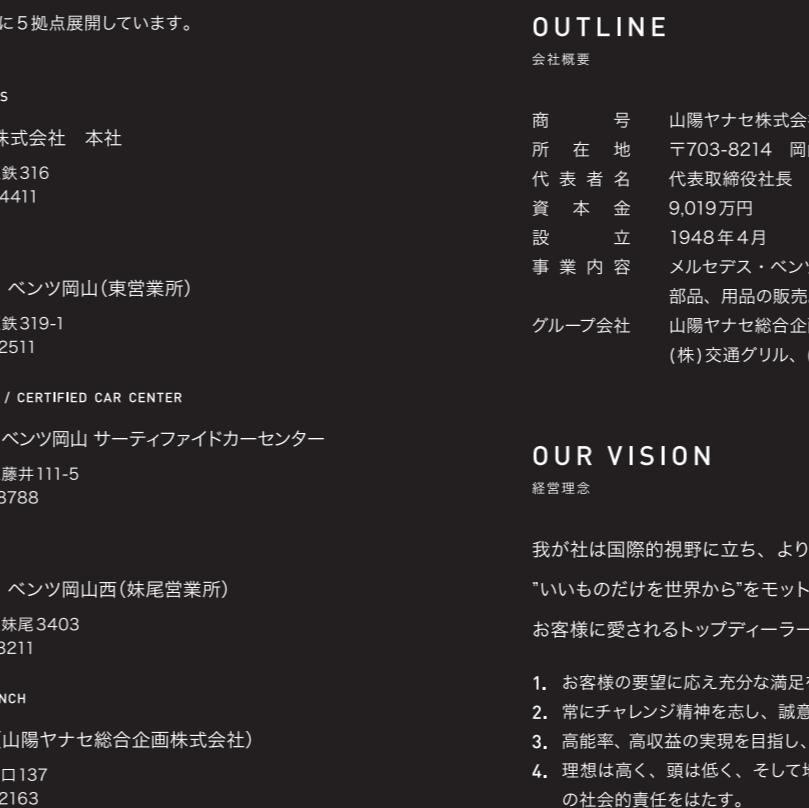
将来は独立を考えています。それでも応募できますか?

ANSWER

そんな価値観、大好きです。わが社に入社すれば、一流のお客様との接客を通じて、一流のスキルが身につきます。まず、わが社を経験してください。

Event

イベント



山陽ヤナセ株式会社では、一年を通してさまざまな研修や懇親会などの社内活性化イベントを行っています。

Company

会社情報

THE 3 BELIEF

三信条

[山陽ヤナセ三信条]

1. 私たちは、溢れる笑顔、気持ちのいい挨拶、清潔感溢れる身だしなみをもつて常にお客様に爽やかな好印象を感じていただく様、精一杯努力します。
2. 私たちは、苦情、トラブルが起ったときこそ、お客様の信頼を勝ち取る最大のチャンスと捉え、全てに優先し総力を挙げて、お客様がご安心いただけるよう最大限努力します。
3. 私たちは、商品を売るのではなく、お客様に満足を提供するのだという気概を持っていかなる時もお客様の立場に立って行動します。

山陽ヤナセ株式会社は、岡山県内に5拠点展開しています。

OUTLINE

会社概要

商 号 山陽ヤナセ株式会社
所 在 地 〒703-8214 岡山県岡山市東区鉄316
代 表 者名 代表取締役社長 黒瀬仁志
資 本 金 9,019万円
設 立 1948年4月

事 業 内 容 メルセデス・ベンツの新車及び中古車の販売、整備。
部品、用品の販売。生命保険・損害保険代理業。
グループ会社 山陽ヤナセ総合企画(株)、エス・ワイ・ボディ(株)
(株)交通グリル、(株)PS・ONE、(株)クロセ

EAST BRANCH
メルセデス・ベンツ岡山(東営業所)
岡山市東区鉄319-1
086-279-2511

EAST BRANCH / CERTIFIED CAR CENTER
メルセデス・ベンツ岡山 サーティファイドカーセンター

SENO BRANCH
メルセデス・ベンツ岡山西(妹尾営業所)

TSUYAMA BRANCH
津山営業所(山陽ヤナセ総合企画株式会社)
津市津山口137
086-23-2163

OUR VISION

経営理念

我が社は国際的視野に立ち、より豊かな未来を指向し、"いいものだけを世界から"をモットーに、より安全なカーライフに奉仕し、お客様に愛されるトップディーラーとして永遠に発展する。

1. お客様の要望に応え充分な満足を提供する。
2. 常にチャレンジ精神を志し、誠意、根性、結束堅きチームワークを誇る。
3. 高能率、高収益の実現を目指し、全従業員の幸福とやり甲斐を追求する。
4. 理想は高く、頭は低く、そして地域社会への奉仕を忘れず、企業としての社会的責任をはたす。

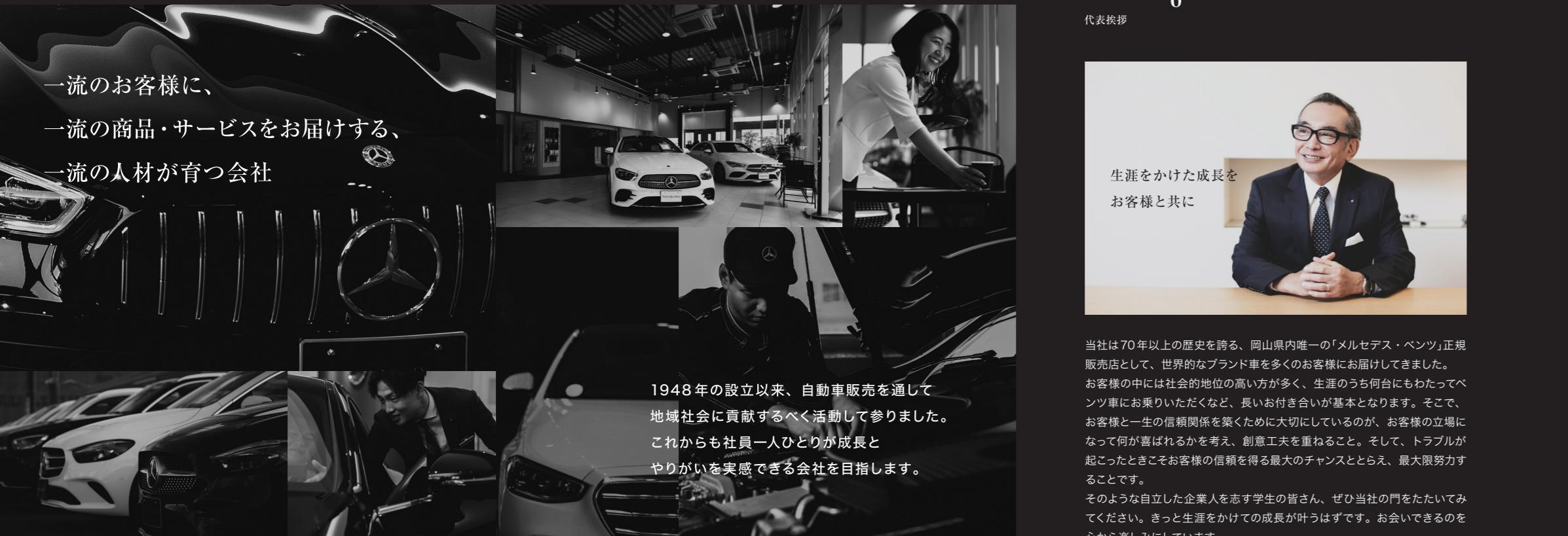
Area

エリア

RECRUITING GUIDE

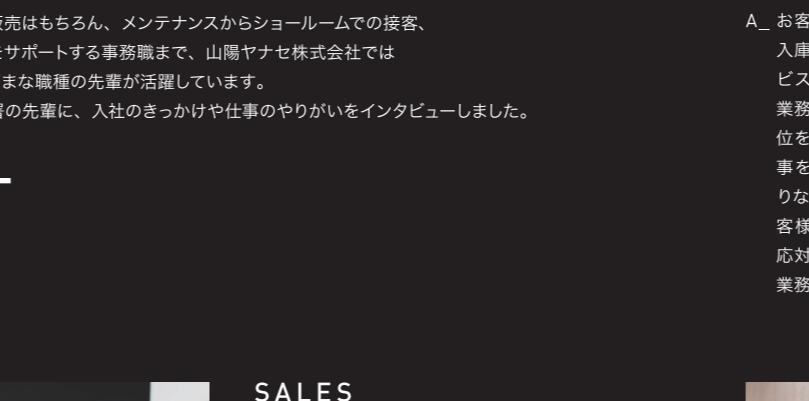
SANYO YANASE PRIDE





Message

代表挨拶



生涯をかけた成長を
お客様と共に

当社は70年以上の歴史を誇る、岡山県内唯一の「メルセデス・ベンツ」正規販売店として、世界的なブランド車を多くのお客様にお届けしてきました。お客様の中には社会的地位の高い方が多く、生涯のうち何台にもわたってベンツ車にお乗りいただくなど、長いお付き合いが基本となります。そこで、お客様と一緒に一生の信頼関係を築くために大切にしているのが、お客様の立場になって何が喜ばれるかを考え、創意工夫を重ねること。そして、トラブルが起きたときこそお客様の信頼を得る最大のチャンスととらえ、最大限努力することです。そのような自立した企業人を志す学生の皆さん、ぜひ当社の門をたたいてみてください。きっと生涯をかけての成長が叶うはずです。お会いできるのを心から楽しみにしています。

代表取締役社長 黒瀬 仁志

Staff Interview

オフィス

CLERK

営業本部スタッフ

Q_

現在の担当業務について教えてください。

A_

お客様から承った車の注文書や入庫情報を、セールス部門とサービス部門へ共有する「車両管理業務」を担当しています。優先順位をつけて、丁寧かつ確実な仕事を心がけています。人手が足りないときは、ショールームでお客様のお出迎えやご案内、電話応対などのショールームスタッフ業務も行っています。

PARTS MANAGEMENT

パーツスタッフ

Q_

仕事の魅力ややりがいは何でしょうか?

A_

最新の車の優れた性能を、部品などの内部構造を通して学べることです。同じように見える部品でも、ちょっとした変化によって走行性能や燃費性能などに大きな違いが生まれます。少しマニアックなのかもしれません、パートを知り尽くしている私たちだからこそ感じられる魅力だと思います。

SALES

新車セールス

Q_

入社のきっかけを教えてください。

A_

もともと人と話すことが好きで、学生時代は人と接するアルバイトに打ち込んでいました。そこで得た接客スキルを生かしたいと思い、営業職を志望。当社は普段接する機会のない社会的地位の高いお客様とも深く関わることができため、自分自身も成長できることに魅力を感じ入社を決めました。

MECHANIC

メカニック

Q_

現在の担当業務について教えてください。

A_

1年点検や車検などの整備業務を担当しています。私の場合、輸入車に関する整備技術はほぼゼロの状態からスタートしたため、最初は先輩について学んでいました。現在も先輩に教わりながら業務に当たっていますが、少しずつ任される事が増えてきて、日々成長の手ごたえを実感しています。

SALES

中古車セールス

Q_

印象に残っているエピソードはありますか?

A_

お客様から「あなたが担当じゃなかったら買っていないかったよ」と言っていただいたり、納車時に「憧れだったベンツにやっと乗ることができた」と、うれしそうな姿を目にしたりすると、自分のことのようにうれしく思います。そうした出来事が日々の業務のモチベーションになっています。

SALES

新車セールス

Q_

印象に残っているエピソードはありますか?

A_

もともと人と話すことが好きで、学生時代は人と接するアルバイトに打ち込んでいました。そこで得た接客スキルを生かしたいと思い、営業職を志望。当社は普段接する機会のない社会的地位の高いお客様とも深く関わことができため、自分自身も成長できることに魅力を感じ入社を決めました。

MECHANIC

メカニック

Q_

現在の担当業務について教えてください。

A_

1年点検や車検などの整備業務を担当しています。私の場合、輸入車に関する整備技術はほぼゼロの状態からスタートしたため、最初は先輩について学んでいました。現在も先輩に教わりながら業務に当たっていますが、少しずつ任される事が増えてきて、日々成長の手ごたえを実感しています。

SALES

新車セールス

Q_

印象に残っているエピソードはありますか?

A_

お客様から「あなたが担当じゃなかったら買っていないかったよ」と言っていただいたり、納車時に「憧れだったベンツにやっと乗ることができた」と、うれしそうな姿を目にしたりすると、自分のことのようにうれしく思います。そうした出来事が日々の業務のモチベーションになっています。

SALES

新車セールス

Q_

印象に残っているエピソードはありますか?

A_

もともと人と話すことが好きで、学生時代は人と接するアルバイトに打ち込んでいました。そこで得た接客スキルを生かしたいと思い、営業職を志望。当社は普段接する機会のない社会的地位の高いお客様とも深く関わことができため、自分自身も成長できることに魅力を感じ入社を決めました。

MECHANIC

メカニック

Q_

現在の担当業務について教えてください。

A_

1年点検や車検などの整備業務を担当しています。私の場合、輸入車に関する整備技術はほぼゼロの状態からスタートしたため、最初は先輩について学んでいました。現在も先輩に教わりながら業務に当たっていますが、少しずつ任される事が増えてきて、日々成長の手ごたえを実感しています。

SALES

新車セールス

Q_

印象に残っているエピソードはありますか?

A_

お客様から「あなたが担当じゃなかったら買っていないかったよ」と言っていただいたり、納車時に「憧れだったベンツにやっと乗ることができた」と、うれしそうな姿を目にしたりすると、自分のことのようにうれしく思います。そうした出来事が日々の業務のモチベーションになっています。

SALES

新車セールス

Q_

印象に残っているエピソードはありますか?

A_

もともと人と話すことが好きで、学生時代は人と接するアルバイトに打ち込んでいました。そこで得た接客スキルを生かしたいと思い、営業職を志望。当社は普段接する機会のない社会的地位の高いお客様とも深く関わことができため、自分自身も成長できることに魅力を感じ入社を決めました。

MECHANIC

メカニック

Q_

現在の担当業務について教えてください。

A_

1年点検や車検などの整備業務を担当しています。私の場合、輸入車に関する整備技術はほぼゼロの状態からスタートしたため、最初は先輩について学んでいました。現在も先輩に教わりながら業務に当たっていますが、少しずつ任される事が増えてきて、日々成長の手ごたえを実感しています。

SALES

新車セールス

Q_

印象に残っているエピソードはありますか?

A_

お客様から「あなたが担当じゃなかったら買っていないかったよ」と言っていただいたり、納車時に「憧れだったベンツにやっと乗ることができた」と、うれしそうな姿を目にしたりすると、自分のことのようにうれしく思います。そうした出来事が日々の業務のモチベーションになっています。

SALES

新車セールス

Q_

印象に残っているエピソードはありますか?

A_

もともと人と話すことが好きで、学生時代は人と接するアルバイトに打ち込んでいました。そこで得た接客スキルを生かしたいと思い、営業職を志望。当社は普段接する機会のない社会的地位の高いお客様とも深く関わことができため、自分自身も成長できることに魅力を感じ入社を決めました。

MECHANIC

メカニック

Q_

現在の担当業務について教えてください。

A_

1年点検や車検などの整備業務を担当しています。私の場合、輸入車に関する整備技術はほぼゼロの状態からスタートしたため、最初は先輩について学んでいました。現在も先輩に教わりながら業務に当たっていますが、少しずつ任される事が増えてきて、日々成長の手ごたえを実感しています。

SALES

新車セールス

Q_

印象に残っているエピソードはありますか?

A_

お客様から「あなたが担当じゃなかったら買っていないかったよ」と言っていただいたり、納車時に「憧れだったベンツにやっと乗ることができた」と、うれしそうな姿を目にしたりすると、自分のことのようにうれしく思います。そうした出来事が日々の業務のモチベーションになっています。

SALES

新車セールス

Q_

印象に残っているエピソードはありますか?

A_

もともと人と話すことが好きで、学生時代は人と接するアルバイトに打ち込んでいました。そこで得た接客スキルを生かしたいと思い、営業職を志望。当社は普段接する機会のない社会的地位の高いお客様とも深く関わことができため、自分自身も成長できることに魅力を感じ入社を決めました。

MECHANIC

メカニック

Q_

現在の担当業務について教えてください。

A_

1年点検や車検などの整備業務を担当しています。私の場合、輸入車に関する整備技術はほぼゼロの状態からスタートしたため、最初は先輩について学んでいました。現在も先輩に教わりながら業務に当たっていますが、少しずつ任される事が増えてきて、日々成長の手ごたえを実感しています。

SALES

新車セールス

Q_

印象に残っているエピソードはありますか?

A_

お客様から「あなたが担当じゃなかったら買っていないかったよ」と言っていただいたり、納車時に「憧れだったベンツにやっと乗ることができた」と、うれしそうな姿を目にしたりすると、自分のことのようにうれしく思います。そうした出来事が日々の業務のモチベーションになっています。

SALES

新車セールス

Q_

印象に残っているエピソードはありますか?

A_

もともと人と話すことが好きで、学生時代は人と接するアルバイトに打ち込んでいました。そこで得た接客スキルを生かしたいと思い、営業職を志望。当社は普段接する機会のない社会的地位の高いお客様とも深く関わことができため、自分自身も成長できることに魅力を感じ入社を決めました。

MECHANIC

メカニック

Q_

現在の担当業務について教えてください。

A_

1年点検や車検などの整備業務を担当しています。私の場合、輸入車に関する整備技術はほぼゼロの状態からスタートしたため、最初は先輩について学んでいました。現在も先輩に教わりながら業務に当たっていますが、少しずつ任される事が増えてきて、日々成長の手ごたえを実感しています。

SALES

新車セールス

Q_

印象に残っているエピソードはありますか?

A_

お客様から「あなたが担当じゃなかったら買っていないかったよ」と言っていただいたり、納車時に「憧れだったベンツにやっと乗ることができた」と、うれしそうな姿を目にしたりすると、自分のことのようにうれしく思います。そうした出来事が日々の業務のモチベーションになっています。

SALES

新車セールス

Q_

印象に残っているエピソードはありますか?

A_

もともと人と話すことが好きで、学生時代は人と接するアルバイトに打ち込んでいました。そこで得た接客スキルを生かしたいと思い、営業職を志望。当社は普段接する機会のない社会的地位の高いお客様とも深く関わことができため、自分自身も成長できることに魅力を感じ入社を決めました。

MECHANIC