

大久自動車販売株式会社

DaiQ
FUKUSHIMA



パイロソパイ

私たちは
日本人らしい晴れやかなこころ構え
清く明きこころ 正しく直きこころ で
うつくしくいきる ことを大切にします



うつくしくいきる

挑戦若人、我らと共に!

設立から半世紀。
日本、それも福島は大きく変わりました。

これから私たちは、
ふるさと福島で、“うつくしくいきる”ことを
提案する活動に乗り出します。

それは自動車事業に留まるものではなく、
務を楽にする、という日本人らしい生き方が
実感できる町づくり。

売り手よし、買い手よし、世間よし。

先人の培った伝統を受け継ぎ、
先端テクノロジーも積極的に導入して
新しい時代を切り開く。

DaiQ傍楽プロジェクトに加わってくれる
あたらしい仲間との出会いを楽しみにしています。

【例】そばにいる人、自分のまわり】





カーライフアドバイザー（総合職）

次第にみえてきた自分が輝く仕事

大学では専攻を専攻していたので技術系企業での就職を考えていたところ、会社説明会でなんと立ち上がったブースが当社でした。学生を相手にする雰囲気に親しみを感じ、自身の「心」を大切にしていることに惹かれました。活な、整備士を目指していましたが営業職の先輩の話聞いて「自分のしたいかも」と志望を変更。無事に内定をいただき入社に至ります。当社は一人ひとりの個性や主体性を尊重しており、成長の機会に富んでいます。私も、お店を紹介する動画の編集など「やってみたい」を実行に移し、やり甲斐を感じる日々です。

営業部・総合職 中川 勝太（平成30年入社）

ご来店いただいたお客様への対応とご提案活動を中心業務とします。

お客様が理想とされている未来像をよくお聞きし、それを叶えるお車のご提案をすることでお役立ちし、喜んでいただく仕事です。展示場にご来店になったお客様の応対をする販売スタイルで、値引き交渉やノルマによって成約を目指す営業方針ではありません。真に価値のあるお役立ちをするためには、お客様の心の声をよく聴き取り、車両だけではなく資金計画や保険なども合わせた総合的な提案力が求められます。日々の実践を通じて人間的に成長していく難しさと達成感を実感する仕事です。



テクニカルエンジニア（専門職）

自動車の点検整備や修理等を実施することを中心業務とします。

当社は「車検のコバック」の加盟店です。全国展開しているコバックの集約されたノウハウをお客様にご提供して、幅広いニーズにお応えします。また当社では、お客様にクルマのプロとしての確かなアドバイスをおこなうことで、心から安心してご利用いただけることを重視しています。そのための専門知識や技術力だけではなく、お客様に寄り添い信頼される存在となるための人間力向上の学習機会を設けており、それによって社員が幸福な人生を歩むことに繋がると考えています。

働きながら整備士資格に挑戦

工業高校に進んだら「めっちゃいい仕事に就きたい」と憧れを持っていました。職業体験の授業で自動車整備工場に行き、整備士の仕事ぶりを見て、一目惚れのような感じで興味を持ちました。進路を決めるためにメーカー系ディーラーの話を何社か聞きましたが「ちょっと違うな」という印象を持ちました。資格重視で素晴らしい感じがしたので、当社では採用担当者や会社の承り手な雰囲気の魅力を感じましたし、高校を卒業してすぐに働けるのも魅力でした。「社内熟練」によって働きながら整備士の資格を取得できるので、社員の成長を積極的に促してくれる社風に感動して入社を決意。いまは後輩を支えられるよう精進する毎日です。

整備部・専門職 星 将太郎（平成28年入社）



総合力

経営管理部

会社全体を支える管理部門は、採用活動や研修等を企画・展開する人財開発課、会計管理・福利厚生等を担う総務経理課、DaiQの魅力発信やITシステムの導入等を行う経営企画課があり、社員がイキイキと効果的に働くことのできる環境づくりに取り組んでいます。

顧客開発課

当社の店舗をご利用いただいているお客様に、定期点検やメンテナンスをご案内するなど、総合的なアフターサービスを実施することを主業務とします。懇切丁寧な心がけることで、「DaiQでよかった」と喜んでいただけるようなお客様満足の向上に努めています。

保険課

カーライフには万一の事故の危険が伴います。そのリスクからお客をお守りするためには、自動車保険への加入が欠かせません。お車のご使用状況にマッチした最適な保険プランをご提案し、万の際には保険会社と連携してお客様をお守りします。

営業事務

販売店舗で店舗会計処理、お客様の情報管理、在庫管理、電話対応などの多くの事務業務を担当し、スタッフや店舗全体のフォロー役を担います。販売はしないものの接客をする機会もあり、業務は多岐にわたります。社員への心配りが、よりよい店舗運営に繋がります。

整備フロント

整備店舗にご来店されたお客様の受付が主業務です。整備士との連携が重要であり、お客様の要望やご依頼を正確にヒアリングすることが大切です。他にも店舗会計処理や予約管理、電話対応などを担います。お客様から信頼を得るために、最初の窓口として店舗を支えています。



専門力×人間力 社員の成幸こそが最重要テーマです

人が幸せを感じる時はどんな時でしょうか？
私たちは「誰かに喜ばれて心の繋がりを実感する」時だと考えています。
社員のみんなが幸せに成る「成幸」のためには、仕事を通じてその力を高めていくことが重要だということになります。その力は、知識や技能などの専門力だけではなく、相手の心を思いやり、主体的に行動を起こしていく力、つまり人間ならではの能力「人間力」を高めることが大切だと考え、その学習機会を設けています。

ボランティア・地域活動

ふくしまに根差す企業として、毎月地域の清掃活動や毎年の東日本大震災ふくしま子ども寄附金への寄付、地元の整備専門学校への実習車の提供を行っています。地域の子どもたちが健やかな毎日を過ごし、未来を育むための一助になればと考え、活動を続けています。
人から喜ばれて幸福感を得る機会、業種や職種によって偏りがありますが、全社を挙げてボランティア活動や寄附活動を行うことで、「ふくしま（地域）への貢献」という社員の共通体験が生まれ、傍業（はたらく）ことの本質を学ぶことができます。



エンジニア育成「社内熟」

DaiQでは整備士資格を持たない学生であっても「整備士としてお客様のお役立ちをしたい」という気持ちがあれば、高卒・大卒問わず専門職として採用を行っています。
そういった社員に向けて、整備士資格取得に向けた学習会【社内熟】を実施しています。社内熟は入社1年目に週に1回、1級整備士の資格を持つ社員が講師となり、整備を基礎から順学でおこない、それ以外の日は店舗で先輩方のお手伝いをしながら自動車整備を実践で身に付けていきます。「順学」と「実践」を並行することで理解を深めながら成長することができ、1年間の現場経験を積んだ後に、国家資格に挑戦することができます。また、さらに上級の整備士資格取得を目指し成長してほしいという思いから、他の資格取得に関するフォロー体制も整えています。

全社を挙げての採用活動、職場体験受け入れ

新しい仲間を迎える採用活動は、人材開発課だけの業務ではなく全社を挙げて取り組み活動だとしてDaiQでは考えています。そのため毎年採用チームを編成し、多くの社員が学生と関わる中で、夢を語り、現実の厳しさも伝えることで同志を募っています。また、それと同時に社員自らも心新たに邁進する機会にすることが大切。職場体験においては、子どもたちにもはたらくことの楽しさ、尊さを伝えています。



専門力

総合職に求められる話術や商品知識、エンジニアに求められる機械知識や修理技術などを専門力と呼んでいます。能力水準を評価しやすく、ノウハウによって習得できる性質のもので、大学や専門学校などはこの能力を高めることに特化していると言えますが、AIやロボットに置き換えられる未来は遠くないでしょう。

Visible
invisible

人間力

人間には、感謝から生まれる熱意、夢を抱くことで生まれる意志の強さなどの特有の能力があります。こうした人間力が発達することによって、自らの時間を有意義に活用する主体性が生まれ、人類は高度な社会を実現してきました。専門力のロボットへの置き換えが加速している現代こそ「人間力」の強化に向けた実践的な学習機会を設けることが大事であると私たちは考えています。



新商品・新技術勉強会

近年、クルマの進化が止まりません。新型車にはどんどん新しい技術が搭載されています。お客様に的確なご提案をするためには、商品知識の更新は欠かせない仕事です。また、整備技術の習得、自動車保険の商品知識など、プロとしての責任を果たすために奮闘しています。

プロジェクト始動

会社は人が集まってできています。人としての成長を大切にするDaiQは、現場の社員が自分たちで考えてどんどん実行に移していくことを理想としており、様々な課題を解決するために若手のプロジェクトを始動させています。また、現在の自動車関連事業にとどまらず、「うつくしくいきる」ことの価値を伝える未来づくりプロジェクトを構想中です。これは、日本の伝統的はたらき方である「三方善」を実行するために、専門力と人間力を集結させ、企業として新たな道を切り拓く壮大なプロジェクトです。



人材育成の考え方

当社に限らず新卒採用をする企業は、その社員の人間形成の大部分を担っており、その社員を活かすことに責任を負えない限り、採用すべきではないと考えています。社員の能力を引き出し、成長をアシストすることが企業としての務めです。そういった考えから多様な研修を行い、採用したら終わりではなく、その後の成長を支えることも企業として果たすべき役目だと考えています。また、そういった会社の風土に甘えることなく、主体的に学び、痛みを伴う成長を歓迎できる社員が多ければいほど、会社と共に発展させる推進力が高まると考えています。「一層にいい会社になろう」と、入社を決意してくれた社員と交わすこの約束こそが我々のモチベーションに繋がっています。

多世代・多様な学習会

今後の社内組織をよりよくするために、キャリアや役職別にそれぞれの社員が必要な学習会に参加しています。外部から専門家を招いて開く連続学習会も数多く実施しており、各々が自分と関わりながら人間力を高めています。今の自身を、理想の自分、本物の自分に近づけていくための能力開発の機会を全社的に展開し、社長や専務さえも経営者の学習会にて学ぶことを続けています。





新しい自分と出会える可能性に満ちた会社

なによりも人間的に立派になることを志しています

笑顔が人の勇気になる

知識と技術と人間的な魅力

ドキドキがワクワクになり今も高まり続けています



お客様にとって、お車を購入することは重大なイベントです。はじめの車を手にする新社会人の方、そして人生最後の一台を選びに来られる方まで、様々なお客様の車選びのお手伝いをしています。お客様から「阿部さんに勧められた車いい車だったよ」と笑顔で言っていたけれど、本当に嬉しくなります。新人の頃は必死にメモをとっては復習する毎日で、目の前の業務をこなすので精一杯でした。新しく入ってきた後輩の姿を見てはそんな自分の姿を重ねて初心に戻りながら、後輩の目線に立って関わろうにしています。お客様に対して使う言葉も専門用語ばかりにならないように分かりやすい説明を心掛けています。最近では、店舗や展示車の商品説明で使うポップや飲み物のメニュー表の作成など、新しい挑戦もしています。船に自信がないので初めは苦手意識がありましたが、PCを使うことで自分がやりやすい方法を見つけ、今では挑戦することを楽しんでいる自分に驚いています。会社の風土がチャレンジする姿勢を後押ししてくれますし、個性豊かな社員同士の交流が新しいアイデアを生み出すきっかけになっています。

営業部・総合職 阿部 泉

子供の時から相撲やスキー、陸上、ボクシングなど、個人競技にずっと取り組んできました。一人の方がいい、と考えて選択してきたわけではないのですが、振り返るとそうなっていました。まず自分一人が限界まで努力して結果を出す。そしてみんなに喜んでもらう。社会人になってからもそのスタンスでやってきました。そして営業としての実績は残してきました。これからもそれでもいいかという、十分ではないと考えています。私が新人の頃、先輩たちが親身に相談に乗ってくれて仕事に打ち込むことができました。店長に選んでいただいた今、私はみんなを支える立場となりました。当社ではリーダーシップを多く様々な研修機会をいただけますが、なによりセルフ・リーダーシップが大事だと考えています。まず自身を理想の自分へとリードしていくこと。考え方・仕事への姿勢・決断力など鍛えるべきところがたくさんあります。みんなという未来を手に入れるために、チームで思いを分かち合い、困難な目標に挑み、共に乗り越えていく、うつくしくしたいの、本物の勝負場を追求します。

営業部・店長 大竹 明良

震災後間もなくの就職活動、社会に役立てる仕事がいい、と動き始めました。最初は公務員や地方銀行を考えていたのですが、会社説明や志望する学生の様子に違和感を持ち始め方向転換することに。両親が車をお世話になっていたご縁で大久自動車を選べたところ、被災した子どもたちのために多額の寄付をしていることを知り、それは、集められた現金や預金で貢献するとはまったく異なりました。自ら努力してお客様に喜んでいただき、頂戴した資金を困っている子どもたちに還元する、こんな素晴らしいことはない!と思い立ち、門を叩きました。参加した会社説明会はとても雰囲気が良く、「笑顔」が人を勇気付けることを実感し、私が本当にしたかったお役立ちがこれだ、と気付くことができました。世の中は大きく変わり、マスクで顔を覆うことが普通になってしまいましたが、その分、声の調子や目の表情に気を付けて、お客様に笑顔をお届けしています。

営業部・総合職 本田 華奈美

高卒で入社、プロの整備士を目指して努力する毎日です。きっかけは高校2年の時の出前授業でした。自動車販売会社の魅力と整備士として一先を指す姿に憧れを感じたことを強く覚えています。その授業をしてくれたのが当時の社長でした。私からすると親ほどに年の離れた大人で、しかも社長という存在。普通だったら距離を感じるのかもしれないと思いますが、とても優しく暖かい雰囲気がある...。将来はこの社長の会社で働こう、と決めたのです。今、私は先輩たちから与えられた仕事を着実に覚えていく段階です。来年からは後輩が入社し、私も先輩になります。先輩たちの手本になれるように上を目指していくことはもちろんですが、人間としても魅力を感じてもらえるようになりたい。新しい仲間と出会い、触れ合うことで初心を取り戻し、また謙遜な気持ちで頑張れるのだと思います。楽しみをしています。お客様からのご要望に臨機応変に対応して最高の技術を提供する。なによりお客様の大切なお車に愛情を注いで丁寧に作業させていたただく、そんな理想の整備士になるための、毎日を楽しんでいます。

整備部・専門職 佐藤 優也

学生時代は美容に関心があり、コスメ系の販売職がいいかなと考えていました。しかし、コロナ禍で社会が一変、対面接客の仕事はことごとく求人が閉じてしまい、進路に悩んでいました。そんなときに偶然当社を知る事になり、初めて行った応募前見学でDaiQが一番私を歓迎してくれていると直感し、第一志望に「この先輩たちと一緒に働きたい」と素直に思えたのです。なんと全く外見の美しさに憧れていた私が、内面からこみ上げてくるような美しさを感じたのだと思います。そして「先陣にありがとう」と先輩に言っていただけに「社会人になったなあ」とシミジミ感じます。理由は分からないのですが、仕事のことから何に対してもやる気が溢れてくるんです。これからも「あの先輩、素敵だよ!」と先輩から言ってもらえるよう、なんでもチャレンジしていこうと考えています。理想の自分になるには前進あるのみ、自分磨きを続けます。

整備部・事務職 三浦 碧姫



イマージュ

半世紀を振り返って

社長: 当社も創業から75年、設立で言う50周年を迎えました。専務: 早いんですね。自転車屋として私の父が創業したのが昭和21年。その後、兄(会長)が、普及が進んできた自動車を取り扱う

どかったことを記しています。**社長:** 当時は日本の高度経済成長、モータリゼーションの真っただ中だったわけですね。**専務:** そう。電化製品なんかもほとんど新しいものが発表されて、日本中が湧き上がっていましたね。**社長:** 私は大学を卒業後に中小企業大学校の経営後継者コース

上げる事が出来ずに悩んでいました。そんな時専務が「未使用車を専門に販売している会社の元気がいいよ」という情報聞きつけて、私と専務とそれぞれセミナーを開きました。そして、会長(当時社長)にも話したところ「よし、やってみよう!」と承諾をもらい業態変換をしたの

台目だよ」などと喜ばれ、みるみる業績が回復しました。そのおかげで現在の大久自動車があれもこれもいいと思えます。しかし忙しいほどになりましたね。(笑)**社長:** いやー、ほんと忙しくなりましたね。でもまったく苦にならなかったです。たくさんのお客様

店長となりその後輩たちも会社を支える存在になっていることを思うと、始めた良かったです。**社長:** はい。人員とともに体も整ってきて「販売、メンテナンス、钣金塗装、保険事業、レンタカー、顧客開発」と自信をもってお客様にお届けできることで、社員みんなの活力が高まってきている実感があります。

専務: それと社員教育に力を入れてきたことも良かったでしょう。知識や技術ばかりではなく人間を育てる教育。人間力が人間関係でしか身につくもので共有と書いてもいいですね。様々な学習機会を設けてきましたが、今では社内プロジェクトチームで人間育成に挑戦しています。社員が幸せになってくれることが何より大切ですから、とても善いことだと考えています。

専務: その通りですね。いま世間で言われている「働き方改革」は、発信する側も受け取る側も「残業はせず、休みやプライベートを優先させる」が定義となっています。私たちは「心の通う仕事、心の通う働き方」が何より大

切と考え、社員が成長することによってお客様へのお役立ちのレベルを上げ、そのお客様の喜びの声をまたみんなの励みになる。それがお社の「營業方改革」です。**社長:** そうですね。世の中には売上規模や販売台数の多さを自慢する会社がたくさんありますが、当社は量よりも「質」で勝負します。そこで経営のテーマとして「うつくしくいきる」を掲げました。様々な困難を乗り越えてきた福島ですので、全国に向けて「うつくしくいきる」「日本人らしさ」を発信できたらと思います。お客様相手の販売だと受け身になりがちですが、世の為、人の為

に貢献していきたいですね。**専務:** まったくその通りです。私自身も合わせて地域産業の再生にも挑戦したいと考えています。休耕地や放棄地が増えていくのが、地域の困りごとのお役立ちが出来ないものか、社員やお客様、地域の子どもや年配の方々と共に学び、習い、和している事が出来ないか。そんな思いがあって、現在新規事業を構想中。

社長: そうですね。自社だけで完結する事業が頭にありましたが、例えば「みんなで畑をやりたいか」と呼びかけ、家族で農業体験ができればみんなの情操教育にもつながり、収穫物を子ども食堂などに提供したりといった社会貢献にもつながり、引退された方が作り方を教えてもらったり、企業同士のコラボが生まれたり、可能性が広がりますね。また当社の社員もともに活動に参画することで人生を豊かに出来るかもしれません。そういった活動を通じて福島に生まれた子どもたちが、尊敬する素晴らしい大人のもとでスキルや成長する。そんな社会づくりに貢献してまいります。

心がかよ、うつくしい社会に向か

ようになり、クルマ屋として法人化した50周年を迎えました。当時は舗装されていない道路が多く、車やバイクが走ると砂埃がひ

で1年間学び、その後関西の中古車販売店で2年間修業。その後福島に戻って、当時父が社長を務める当社に入社しました。その当時専務は当社で自動車販売だけじゃなく、経営の多角化を図っていましたよ。**専務:** はい。自動車以外のジャンルもしていましたが、本業である中古車販売が右肩下がりになってきた、現在の未使用車販売に経営資源を集中させることにしました。

社長: それまで私も中古車の営業をしてきましたが、中古車情報誌に掲載されている他県のクルマを購入したり、インターネットが急速に普及したことによって、お客様が中古車を購入する際の選択肢が増え、店舗での業績を

が、2007年のことですね。**専務:** 未使用車とは新車ディーラーが展示車などとして一度登録をした車両で、実際にはほとんど走行していないので「未使用車」と呼んでいます。それまでの中古車販売では予期せぬ故障も多くお客様にご迷惑をかけることもありましたね。**社長:** ほんとですね。対応力の高いスタッフでもお客様から納得を得るのは難しかったです。商品が多岐にわたっていたので知識を付けるのも一苦労でしたから、会社を去っていく社員も少なくなりましたね。**専務:** そうですね。未使用車にしたいから、納期も早くお買い得感もあって、お客様に「こんな店が欲しいから、新卒1期生が現在

に車を買っていただけののがうれしくてうれしくて。そして販売スタッフが足りなくなってきたところに「新卒採用に取り組んでみたいか」と、あるところから話をいただきました。**専務:** 最初は「?」と思いましたね。それまでは「ハローワーク」に募集をかけようくらいでしたからね。**社長:** そうですね。ただでさえ忙しいのに、それにどのくらい時間をとられるのか、と思ったのですが「将来の会社の文化を創っていくには、新卒採用が必要」と決心し取り組みました。**専務:** 事業規模の拡大に採用が追い付かないほどだったから、当時の社員には負担をかけたかもしれないが、新卒1期生が現在

これからの夢と志

専務: 設立から50年、時間はかかりましたが、安定した財務基盤と豊かな人材基盤が整いつつあるところから新しいDaiQ

専務取締役
大槻 芳照



代表取締役社長
大槻 一博



沿革

昭和46年	12月	設立 代表取締役社長兼専務 社長 大槻 芳久 就任
昭和50年	12月	現敷板営業所を開設し、車販開始
昭和54年	1月	大久自動車販売株式会社に商号変更
	4月	郡山支店を開設、車販事業拡張
	10月	本社工場が指定工場取得
昭和57年	10月	本社ビル建て替え完成
昭和58年	9月	郡山支店ビル完成
平成 4年	1月	飯塚営業所ビル完成
	11月	飯塚整備工場が認定工場取得
平成 7年	11月	本社工場が車検のコパックに加盟し車検のコパック福島本店内スタート
平成 9年	6月	コパック飯金塗装館オープン
	7月	コパック飯金塗装館が認定工場取得
	10月	郡山工場が車検のコパックに加盟し車検のコパック郡山店スタート
平成10年	10月	コパック郡山店が指定工場取得
平成19年	8月	軽未使用車専門店に業態変更
平成23年	1月	いわき店オープン
	12月	いわき6号バイパス店が指定工場取得
平成24年	8月	東日本大震災ごとも前附金へ寄付開始
平成25年	6月	代表取締役社長 大槻 一博 就任
平成28年	7月	白河中央インター店オープン
	11月	車検のコパック白河中央インター店オープン
平成29年	12月	車検のコパック白河中央インター店が指定工場取得
令和 3年	6月	大久自動車販売株式会社 50周年

本社・店舗

大久自動車販売株式会社

本社
〒960-0103
福島市本内字北古部9
TEL: 024-572-3241

タイキユー

飯坂店
〒960-0231
福島市飯坂町平野字代22-1
TEL: 024-542-1221

郡山店
〒963-9032
郡山市下亀田2-12
TEL: 024-922-0350

いわき店
〒971-8121
いわき市小高在吉字八合8番
TEL: 0246-58-9348

白河中央インター店
〒961-0963
白河市専業4-1
TEL: 0248-21-7598

福島本店
〒960-0103
福島市本内字北古部9
TEL: 024-553-0777

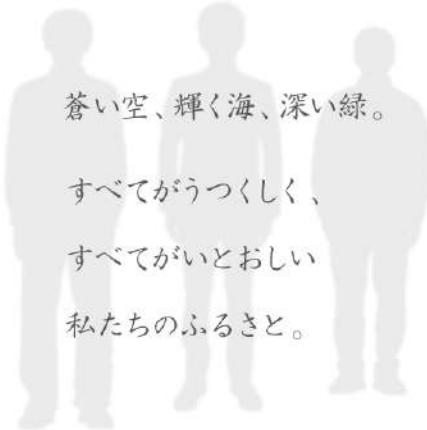
郡山店
〒963-9032
郡山市下亀田12-2
TEL: 024-922-0350

いわき6号バイパス店
〒971-8121
いわき市小高在吉字八合8番
TEL: 0246-58-9589

白河中央インター店
〒961-0963
白河市専業4-1
TEL: 0248-21-6580

飯金塗装館平野店
〒960-0231
福島市飯坂町平野字権ノ越26-3
TEL: 024-541-2211

未来を共にする あなたと

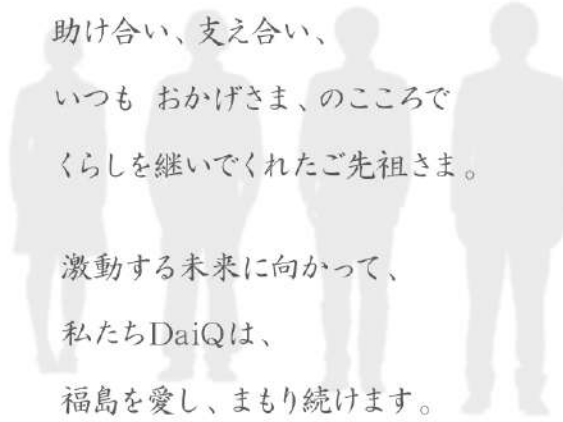


蒼い空、輝く海、深い緑。

すべてがうつくしく、

すべてがいとoshii

私たちのふるさと。



助け合い、支え合い、

いつも おかげさま、のこころで

くらしを継いでくれたご先祖さま。

激動する未来に向かって、

私たちDaiQは、

福島を愛し、まもり続けます。