

会社案内

Company Brochure



 **東京オート株式会社**

お客様にとってかけがえのない存在に

ご挨拶

わたしたちの経営理念は、「顧客第一主義の徹底、人を活かして人を育てる、地域社会とのふれあいを重視」というものです。創業の原点を忘れることなく、この経営理念の実現を目指して環境の変化に対応してゆくことが当社の目指す姿です。

「経営理念と環境の変化」は経営における「不易流行」であるといえます。不易とは「不変の法則や時を越えた真理など変わらないもの」で、流行とは「時代や環境条件による様々な変化」とされます。

近年は自動車販売業界を取り巻く環境も大きく変化しておりますが、こうした時流を見据えながら足元を照らしてゆくことが必要です。これからの社会においては、企業の成長が量的拡大から質的拡充にシフトしており、企業の成長も事業規模の拡大ではなく顧客価値の向上を指すようになってきました。

これからの企業においては、お客様が当社の商品やサービス、品質に満足していただき、やがてはそのお客様にとって当社がなくなるとは困る存在になるまでに自社の存在意義を高めてゆくことが必要となります。そのためにも顧客価値を創造し提供してゆくことで、お客様にとってかけがえのない存在になり、百年を超えて永続する企業を目指していきます。

代表取締役社長 中村 浩志



- 経営理念
- 一、顧客第一主義の徹底
 - 二、人を活かして人を育てる
 - 三、地域社会とのふれあいを重視

顧客第一主義の徹底とは、

何においてもお客様を最優先にすることです。
会社の利益や都合よりも、お客様の安全性や利便性を優先します。

人を活かして人を育てるとは、

お客様に満足をしていただけるサービスや技術、商品を提供することができる従業員を生み出すために従業員の能力や資質を活かしていく人材育成と、従業員が働きやすい環境と成長できる場を作ることです。

地域社会とのふれあいを重視とは、

企業活動をする上で地域社会に役立つことはもちろん、企業活動を支えてくれる地域の皆様にとって身近な存在になるために、地域社会との接点を持つことです。
また、顧客満足と従業員満足を通じた顧客価値の向上による地域社会への貢献も意味します。

- 経営方針
- 「顧客価値の創造と生涯顧客づくり」によって、
「従業員の物心両面での豊かさ」を実現する

- 経営ビジョン
- お客様・従業員・地域にとって「かけがえのない存在」になり
「百年を超えて永続する企業」を目指す

1. お客様がおクルマに乗り続ける間、継続的に個々のお客様に合わせたサービスを提案し、お客様にモビリティ(移動する自由やおクルマに乗る楽しみなど)を提供し続けることで「生涯顧客」を創ります。
2. 従業員がお互いを理解し協力することで、生涯に渡り働き続けられる職場を創ります。
3. トータルカーディーラーとしてモビリティの提供を通じて地域社会に貢献します。

経営ビジョンを 実現するためには

1. 対話を通じて従業員同士が、お互いを尊重し働きやすくやりがいのある職場環境をつくり、従業員の成長と組織の成熟を促していくことで、従業員にとってかけがえのない存在になります。
2. お客様を理解し関係性を深めていくことで、お客様本位の提案を行い、お客様に喜ばれ信頼される人間関係をつくり、お客様にとってかけがえのない存在になります。



モビリティ・ホスピタリティ の実現を目指して

私たちが目指す10年後の姿は、モビリティ・ホスピタリティ®の提供です

モビリティ・ホスピタリティ®とは、お客様の「したいこと」「行きたいところ」そのものをつくりだし、それを実現することを提案し、提供し、達成することです。

例えば、お客様が「子供と一緒に夏休みの思い出を作りたい」といえば、キャンプ場を提案し移動手段も提供することにより、お客様に家族の思い出が作れたことを感謝されることで私たちの役割を達成するといったイメージです。



モビリティの定義

「行きたい」という 気持ちの発生

01



行きたいところや会いたい人が思い浮かんだ時に、「行きたい」という気持ちが発生します。
この気持ちを叶えるのがモビリティです。

行きたい地点へ 移動している時間

02



「行きたい」ところに移動している間、一緒に移動している人と過ごす時間をどのように過ごすかも大切な要素です。

移動手段

03



移動手段とは、自動車だけではなく電車や飛行機、旅先の自転車なども含みます。
私たちはこれまで自動車やレンタカーを提供してきましたが、将来はカーシェアリングだけではなく様々なモビリティを提供することを目指していきます。

モビリティ・ホスピタリティの定義

※モビリティ・ホスピタリティ®は、モビリティとホスピタリティを融合させた当社の登録商標です

お客様の「したいこと」「行きたいところ」 そのものをつくりだし、それを実現することを 提案し、提供し、達成すること



今は自動車を販売・レンタルしているに過ぎませんが、個々のお客様の要望に応じて新たなモビリティを創造していくことがこれからの当社の在り方です。
こうした未来に向けて、いつもお客様のことを考え、お客様の方を向いて仕事をするホスピタリティが浸透した会社創りをしております。

「モビリティ・ホスピタリティ」は、未来に向けて、これから私たちが一緒になってつくっていく独自性のある戦略と位置づけており、将来に向けてこれからも未知の領域に取り組んでいきます。
また、こうした活動をどうやって事業化するのかも含めて、「ありたい未来」を実現させていきます。



モビリティにおける 「顧客価値」の最大化

カーライフバリューNo.1宣言

私たち、東京オートは、
社会環境の変化にも柔軟に対応し、
お客様のカーライフにおける全てのシーンで
常にお値打ちのサービスを提供し続け
お客様のカーライフをより良いものに
することをお約束します。



栃木県を中心に モビリティ事業を展開

自動車販売・整備

栃木県を中心に5店舗を展開。
トータルカーディーラーとして国内全メー
カーの新車・未使用車・中古車が取扱い可
能です。おクルマの販売だけでなく、自動
車保険や各種整備、車検・点検等のアフタ
ーサービスに至るまで、お客様のカーライ
フに寄り添ったあらゆるサービスを提供し
ています。



钣金・塗装

2022年7月に钣金塗装修理の
専門工場を移転開業。最新鋭の
設備とプロの技術により、先進
技術を搭載した次世代自動車整
備へ対応し、修理や整備におい
て確かな品質を提供しています。

レンタカー



グループ会社

Honda Cars 栃木東

1. 上質なおクルマをお客様に届けたい

トータルカーライフサポート (TCS)

当社はトータルカーディーラーとしてお客様の
カーライフにおけるあらゆるシーンに対応し、
おクルマのことなら何でもお任せ頂けるプロフ
ェッショナル集団を目指しています。
お客様にとって魅力的なサービス・商品の提案
とともに安心・信頼を提供することで、価格以
上の「顧客価値」を創造します。

国内全メーカー 全車種から比べて選べる

全国オークション会場やメーカー系ディーラー
から、国産車であればメーカーを問わず新車か
ら中古車、登録済（届出済）未使用車まで、そ
の時々最適な仕入れルートやニーズを考えて
品揃えをしています。更に東京オートのレンタ
カー事業からのレンタルアップ、お客様からの
直接買い付けにより、選りすぐりの品揃えを実
現しています。

業界トップクラスの中古車品質

経営理念のひとつでもある「顧客第一主義の徹底」、つまり
何をおいてもお客様を最優先に、会社の利益や都合よりもお
客様の安全性や利便性を優先するという理念のもと、仕入れ
から商品化、そしてお客様へ納車するまで何度も品質検査・
チェックを行います。
更に、全ての中古車には「A I S」による車両検査を実施。
A I Sとは、第三者のプロの認定検査員を持つ中古車販売業
界の車両検査専門会社「A I S」が中古車1台1台を検査し
て「車両品質評価書」を発行するサービスで、長年の実績か
ら高い信頼性を得ています。
その後、スタッフが商品の車両状態について丁寧に説明し
おクルマをお客様にお引渡しいたします。

東京オートの満10(点)チェック

当社独自の検査・点検

第三者機関による検査



保証制度

通常、新車と未使用車のメーカー保証は、一般保証で3年、
特別保証でも5年の保証期間ですが、できるだけ長く安心し
てお乗りいただくために、当社では5年間の全部位保証(消耗
品を除く)とし、更に最大18年間まで延長することが可能で
す。また、カーライフにおける様々なトラブルへの備えとし
て、タイヤバンク保証やフロントガラス保証等各種制度もご
用意しています。

購入サポートのご提案

おクルマを購入する際に、オートローン（分割払い）をご利
用になる方もいらっしゃるかと思います。
初めておクルマを購入する場合、オートローンの仕組みや違
いが分らず、どのオートローンを選べば良いのか悩まれる
ことがあるかもしれません。個々のお客様のライフスタイル
に合ったオートローンのご提案が可能です。

完全自由形オートローン「アドバンスプラン」

お客様のライフステージの変化に応じて返済の繰り延べや
繰り上げができる自由返済型のオートローンを提供してい
ます。

2. アフターサービスと最新技術への対応

5つの販売店舗全てに指定整備工場を完備。更に、独立した钣金塗装専門工場である「テクニカルセンター」を2022年に開設しました。メカニックのうち60名以上が国家資格である2級整備士を保有し、その半数以上が自動車検査員の資格も取得しており、その確かな技術でお客様の安全なカーライフをお守りしています。

■ 先進技術の確実な整備のために



最近の自動車はハイブリッドカーだけではなくガソリン車でも電子制御で動く部分が多く、ボディーは高強度鋼板という特殊な素材から作られ、こうした技術革新への対応力が求められています。当社の整備工場では複数メーカーの故障診断機や高強度鋼板専用の溶接機など最新の機器を導入しています。メカニックはそれらの機器の取り扱いや先進技術搭載車について様々な研修に参加し、整備に対応しています。



3. お客様本位のご提案

「顧客第一主義の徹底」の経営理念のもと、当社はお客様がおクルマに乗り続ける間、継続的に個々のお客様に合わせたサービスを提案・提供しています。保険業務においても同様に、「保険はお客様への気遣い」をモットーにお客様に寄り添ったお客様本位の提案を心掛け、法令を遵守した的確かつ正確な契約手続きを行っています。



■ オーダーメイドの自動車保険

東京海上日動の2022年度エクセレントディーラー代理店に認定されており、自動車保険のプロが責任を持って、お客様にご納得頂ける保険プランをご用意しています。インターネットで簡単に自動車保険の見積もりが可能です。当社は担当スタッフがご家族構成やご利用状況を丁寧にヒアリングし、保険のプロとしてお客様おひとりおひとりに合わせたオーダーメイドの補償を設計し、提案をしています。

■ 万が一の時もワンストップサービスで事故修理やレンタカー貸渡まで対応

万が一自動車事故に遭われた場合でも、おクルマの引き取りや修理、保険利用のご相談、レンタカーの手配までワンストップで対応することができます。その後の対応として、修理のお見積りと次年度以降の保険料増額分との兼ね合いを見ながら、保険を利用して修理するのかもしれないのか、保険を利用せずに廃車にして、別のおクルマを探すのかなどのご相談も可能です。

■ 各種団体への加盟

中古車の公正な取引を行い、安心して良質な中古車をお客様に提供するために、一般社団法人「自動車公正取引協議会」や一般社団法人「日本中古自動車販売協会連合会」といった業界団体に加盟しています。



钣金塗装専門工場 テクニカルセンター



次世代自動車への挑戦

北関東唯一のテュフプラチナ認証取得工場

★2023年12月時点

自動車業界では「100年に一度の大変革期」と言われ、CASE（電動化・自動化・コネクティッド・シェアリング）などの技術が急速に進んでいます。自動車の钣金・塗装も例外ではなく技術革新に伴い必要とされる設備や技術のレベルも上がっています。こうした環境変化に対応するため、テクニカルセンターでは最新鋭の設備等を備えた钣金・塗装などの車体整備だけではなく、高難度整備や次世代自動車整備を担う技術者を育成するハブ拠点にしています。



高度な技術と環境に配慮した設備が求められる輸入車の钣金塗装にも対応できるように、最新かつ高い品質の修理ができる工場を認定する第三者機関より最高位ランクである「テュフプラチナ認証」を北関東で唯一取得。「テュフ認証」とは、自動車修理に必要な設備や技術力など230項目を越える厳しい基準で審査し、工場の品質を認定するもので、公平・公正な審査基準として世界で認められています。



損傷した車両をミリ単位で計測できる三次元車輪デジタル測定器や、正確なフレーム修正を行うジグ式フレーム修正機、タイヤの角度を調整し、車の基本である「走る・曲がる・止まる」の状態を復元するホイールアライメントテスターなど、車両修理に必要な最新鋭の設備を新たに導入。またそれらを取り扱う為の技術研修を実施し、計測データに基づいた精密な钣金修理を可能にしています。



当センターでは「地球と人にやさしい自動車修理」を心掛けており、シンナーなどのVOC（揮発性有機化合物）をほぼ含まない水性塗料を使用しています。VOCの削減は、大気汚染、水質汚濁、土壌汚染などの環境問題や公害予防に貢献しており、また携わる従業員の健康を守ることに繋がりますので安心して仕事をすることができます。

モビリティセンター



事故代車の貸渡からレジャーなど用途に合わせたお車を提供

これまでは、クルマは購入をして所有するものでした。今後はクルマを必要な時に必要に応じた使い方ができるように一時的に借りて使用するニーズも増えていくでしょう。こうした時代の流れの中で、クルマの使用形態における「リース、レンタカー、カーシェアリング」などの業界内の境界も徐々に無くなっていき、お客様の使用目的・方法に合わせてクルマを提供するモビリティ・サービスの需要が増えていくと予想されます。

モビリティセンターは、「スカイレンタカー」のブランドで主に事故代車の貸渡をしていますが、軽自動車からミニバンやSUVのほか輸入車や軽トラックまでレジャーや商用など様々な用途に合わせた車種もご用意しております。

「顧客価値」を高める店づくり

1. 居心地の良い店づくり

待ち時間をゆったりとお過ごしいただけるよう、カフェのような空間設計をしています。また、キッズコーナーやお子様向けイベントの開催など、お子様連れでもお気軽にご来店いただけます。車検・点検でご来店いただいた際にはメカニックから事前に整備箇所のご案内をしています。そうすることで透明性を確保しながら、お客様の気持ちに寄り添った信頼関係を深く結べるような接客を心掛けています。



これからの店づくりを体現した上三川店

コンセプトは「田園とアウトドア」
体験・参加できる「居心地の良いコミュニティ」



東京オートが目指す次世代の店舗として、構想段階から従業員と設計事務所による意見交換会とワークショップを積み重ね、敷地内を全面リニューアルしました。新しい上三川店は、これまでの車販や車検を提供するだけの店舗ではなく、地域の方やお客様同士が集まる交流の場になっています。様々なコミュニティをこの上三川店から生み出し、ビジネスを通じて社会や環境と調和した活動を行い、上三川から地域を元気に、豊かにしていくことが、50年にわたり育んでいただいたことへの恩返しになると考えています。こうした取り組みも東京オートが目指す「モビリティ・ホスピタリティ」の実現への第一歩なのです。



ご家族で遊べる芝生広場と緑の中でゆったり過ごせるテラス席。



カフェのような落ち着いた店内と、多目的トイレ、キッズコーナー。授乳室など利用しやすい空間づくり。



農業に挑戦し、育てた野菜はイベントで活用。収穫体験も企画中。

お客様にとって、クルマは単なる移動手段ではなく、家族や親しい人と出かけたり、一人の時間を楽しんだり、ワクワクするようなカーライフを体験するものであってほしいと願っています。そのため、地域にかかせないカーライフサービスを提供することで、家族ぐるみのお付き合いをしていただき、対応力と技術力において地域一番店になることを目指しています。

2. 地域密着、地域一番店

地域社会に根差して50年、3世代に渡ってご利用いただいているお客様もいらっしゃいます。また周辺地域で活動されている方やお店にご協力いただいてイベントを企画するなど、地域に根差した活動を行っています。そういった家族ぐるみのお付き合いや地域に密着した活動を通して東京オートをより身近に感じていただき、お客様とスタッフの相互理解を深めることで、安心しておクルマのことをお任せいただける地域一番店を目指しています。



3. お客様に合わせた接点づくり

おクルマをご購入いただいたお客様だけではなく、おクルマのメンテナンスをご利用いただいたお客様には、適切なタイミングにトータルカーライフサービスをご案内するためのダイレクトメール（TCS-DM）をお届けしています。イベントや季節ごとのおクルマのメンテナンスメニューなど、お客様のカーライフに役立ていただける内容をご案内しています。それと同時に、営業担当者からはもちろんのこと、お客様へのご案内を担当する専門部署のコンタクトセンターにて日頃のおクルマの不調などをお伺いしながら、車検や点検などのご案内を差し上げることで、双方向性のコミュニケーションをもって、お客様の安心で豊かなカーライフをサポートしています。



4. データ利活用とシステム導入

お客様の車両情報と顧客情報だけではなく、社内の様々なデータを基幹業務システムで一元管理することで、どのお店でもお客様の情報が分かり、一人一人のお客様に合わせた対応や提案ができるよう社内システムによるデータの利活用を進めています。更に事務作業のデジタル化を進め、業務の生産性を向上させることで、大切なお客様と対面によるコミュニケーションが優先できるよう、「お客様の方を向いた現場の取り組み」をデジタルツールで支援しています。



01 お客様とおクルマのデータを支える基幹業務システム

仕入・販売・整備・登録などの車両情報やお客様へのサポート履歴を含む顧客情報など、店舗運営や経営に必要なデータの管理をするために最適な基幹業務システムを導入。この一元化したシステムでデータを柔軟に利活用することで、お客様の暮らしや嗜好に合った個別の提案に役立てています。

02 お客様への対応を支えるデジタルツール

買取査定や車両在庫の棚卸、車検のお見積りや検査ラインなどでタブレット型端末を活用することにより、データ入力や事務手続きなどの間接業務を減らすことができ、お客様への対応を最優先しています。

03 スタッフを支援する各種システム

社内の情報はグループウェアで共有されており、お店からの各種申請業務や報告などもシステム上で行うことでスタッフの業務負担を少なくするようにしています。このほかに出勤管理システムと連携する人事システムや会計システムもクラウド型の最新鋭のツールを利用しています。

当社が目指す組織の在り方

1. お互いの貢献に感謝のある組織になることを目指して

お客様に価値を届けるためには従業員同士がお互いに貢献し合い協力することが必要であり、お互いの貢献に感謝があれば関係性も良くなります。関係性の良い職場であれば働きやすくなり、お店の雰囲気も良くなるのでお客様にとっても居心地が良くなるでしょう。

そのために当社の業績評価においては、お互いの貢献を評価の対象の一部にしています。仕事の中では当たり前に見えるようなことであっても、相手からの支援や協力に貢献性を感じたり良い影響だと思ったりした行動について従業員同士が役職に関係なくコメントを添えてお互いに評価をフィードバックしています。

このような取り組みを続けていくことで、すべての従業員がお互いの貢献に感謝のある組織となることが理想の姿です。



家庭が家族にとっての居場所であるように、会社も社員にとっての居場所となる組織であれば、不安やストレスなども減り、安心して仕事に取り組めるようになります。そのためには、仕事も生活も大切に出来るよう一緒に働く仲間同士がお互いのことを知り、理解することで職場の風土や関係性を良くしていくことが必要です。

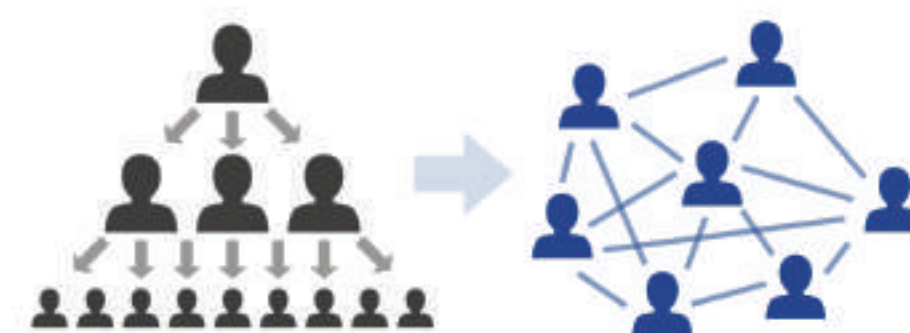
2. 思ったことを伝えて受け止められる「フラットな組織」へ

これまではピラミッド型の組織で上意下達の指示命令や部下からの報告・連絡・相談が重視されていましたが、これからは一人一人が自分で考えて「お客様のためにしてあげたいこと」を実践することが大切です。

そのために、自分の事情や都合、考えや価値観をただ押し付けるのではなく、相手を尊重することで、役職や年齢に関係なくお互いに思ったことを伝えて受け止められる「フラットな組織」になることを目指しています。

フラットな組織とは、誰でも公平に扱われる組織であり誰もが対等に話し合える組織なのです。

ピラミッド型からフラットな組織へ



3. 全従業員が経営に参加できる透明性の高い組織へ

会社全体の月次損益や全ての会議の議事録をグループウェアで開示しており、従業員の誰もが会社の業績や方針について経営に必要な情報を得ることができます。

そうすることで、タイムリーに会社の方針や実績数値などを把握でき、自身の会社をより良くしたいという志を持つ自律した組織を目指しています。



ワークライフバランスに向けた取り組み



仕事と生活の両方を大切に、心豊かな人生を送ってほしいという思いから、有給取得率を2025年に70%以上にすることを計画しています。

更に、産前産後休暇や育児休暇の取得を推進することで子育てを支援するほか、万が一長期的な療養が必要になった場合でも治療と仕事の両立支援により職場への復帰ができるようにしています。

健康経営への取り組み



従業員が健康でいきいきと働けるように、毎月産業医を交えた安全衛生委員会を通じて従業員の健康と職場環境の改善に取り組んでいます。

具体的には「運動」「食事」「禁煙」をテーマにしたプロジェクト活動を推進しています。こうした取り組みが認められ、2019年より5年連続で健康経営優良法人(大規模法人)に選定されています。

1. 健康診断とストレスチェック

定期的に「健康診断」と「ストレスチェック」を実施しております。従業員自身が心身ともに自身の状態を確認して、セルフケアや必要に応じて産業医の面接指導を受けられるようにすることで、メンタル面での支援や重症化予防や長期離職者の低減に役立っています。

2. 社内禁煙活動

従業員の健康促進を図るため、敷地内及び就業時間中は全面禁煙としています。それに伴い禁煙治療費用などの支援も行っています。

3. 従業員向け食事補助

従業員が就業時間内でも温かく栄養価の高いバランスの取れた食事を摂ることで健康を維持できるように会社から補助金を拠出し、無添加食品の宅配型社食サービスを用意しています。

クラブ活動と食事会に対する支援制度



従業員が仕事だけではなくプライベートでも交流する場づくりとして、クラブ活動や食事会に補助金を拠出しています。

それにより所属する職場以外でも交流を図ることができるため、会社全体で信頼関係を作ることにも寄与しています。

組織力診断の実施



従業員の思いや意欲を把握し風通しがよい組織をつくるために、無記名のアンケートによる組織力診断を毎年実施しています。その結果を全従業員にフィードバックして従業員の意識や組織の傾向などを知ってもらうことで課題や改善策を各職場で話し合い、現場に必要な改善策や支援策について明確にしています。

ES（従業員満足度）改善活動



組織力診断の結果を基に組織の問題点や課題を従業員自身で分析し、職場ごとに複数回のミーティングを実施。全従業員が主体的に参加することで自らがより働きがいのある職場に変える取り組みを毎年行っています。

「顧客価値」を届ける人づくり

1. 人財育成とキャリアプラン

■ 当社が育成する人財像

個々のお客様に応じた「顧客価値」を創造・提案・提供し
「モビリティ・ホスピタリティ」を実現していく力を持った人財

■ キャリアプランと育成面談による人財育成

当社は、なりたい自分になるために従業員が自らキャリアプランを策定し、キャリア形成に主体的に取り組むことで、やりがいを高めています。

策定したキャリアプランを基に、自身が目指すキャリアと上司が考える育成ビジョンを共有する育成面談を行います。育成面談では、将来のキャリアに必要な技術や知識、経験などを一緒にすり合わせて育成計画について話し合い、必要な資格取得に向けた支援なども検討します。

フラットな組織における上司の最大の仕事は部下の育成をしてコンディションを整えることです。そのために部下のことを知り、理解してから「なりたい姿」を本人に提示します。なりたい姿が定まったならば、そこから上司はコーチとなり目標に向かって伴走します。毎月の育成面談においては、対話を通じて上司が部下のことを部下以上に考えたアドバイスをします。こうした育成とマネジメントを継続して行うことでプロフェッショナル人財を育成します。

「顧客価値」をお客様に届けるのは現場で働く従業員であり、現場を支援する間接部門も含めた「人財」が当社の「人的資本」と言えます。チームの関係性が良く従業員がイキイキと笑顔で働く職場であれば、お店の雰囲気も良くなります。そのような職場で「お客様のことをお客様以上に考える」ことが当社が目指しているホスピタリティの提供に繋がっていきます。

そのために「働きやすさ」をベースにして「働きがい」のある職場環境を目指して、スタッフの「育成とマネジメント」に取り組んでいます。



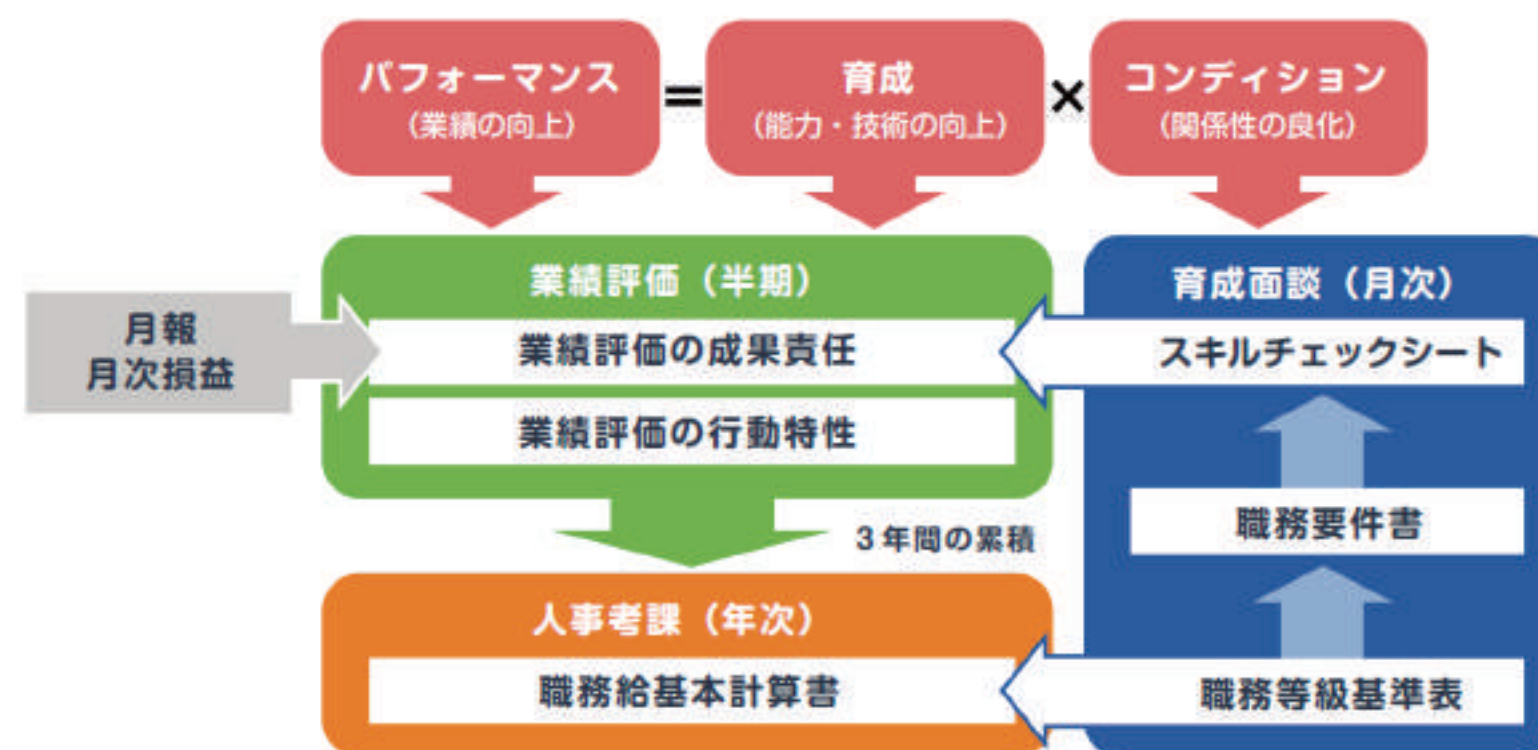
「目標設定」と「成長」を繰り返し重ねていくことで将来のありたい姿へ



2. 人事制度とそれを支える仕組み

■ マネジメントの公式

人づくりのための人財育成と並んで重視しているのが人事制度です。当社の人事制度は「パフォーマンス（業績）向上」のために「育成による能力や技術の向上」と「お互いの関係性に良くすることによるコンディションの向上」を目指す「マネジメントの公式」に基づいて設計しています。



■ 業績評価（半期ごと）

半年間の成果と行動が評価基準になっています。

成果…実績に対する成長性を評価基準に照らして評価

行動…貢献性や成長度など発揮した能力と実行した取り組みを従業員同士が相互に評価

上司は自部署の育成とマネジメントに対する貢献性や影響度について部下から評価されます。

半年間で得た会社全体の利益を原資に、「評価に応じた利益の分配」を評価基準で公平かつ公正に行うことができます。

■ 人事考課（年次）

人事考課は、3年間の業績評価の実績累計と職務等級基準表を基にして人事考課委員会で考課し、ふさわしい職務等級が決まります。更に役職者以上は昇進昇格における審査も受ける必要があります。こうした人事考課のプロセスを経た結果から、昇級号数と職務等級の標語を反映した職務給基本給計算書に則り、毎年の給料の支給金額が決まります。

■ 全従業員の年収表の社内への開示

人事制度の運用結果が適切なものであるか検証するために、全従業員の年収一覧表を社内開示しています。これは、相互評価を基にした業績評価の3年間の累積と、職務等級基準表を基にした人事考課で給与が決まることから、業績評価や人事考課を適切に運用することで誰もがふさわしい年収を得ることができるという考えによるものです。

■ 若手従業員の育成

働きながら仕事を通じて技術やスキルを身に着けるOJTと、社内外の研修で知識や技能を学ぶOFF-JTの両方で学んで成長していきます。

OJTでは、身に着けた実務能力に応じて易しいものから段階的にレベルアップをしていきます。例えば営業職であれば基本的な接客応対から始まり、見積書の作成や商談のロールプレイング（模擬演習）などを半年から1年かけて取り組みます。

OFF-JTでは入社時のビジネスマナー研修から始まり、半年間のフォローアップ研修、そして自動車保険の商品知識や提案方法などを研修で学びます。

■ マネジメントから経営まで学ぶ多彩な研修コース

プロフェッショナル人財としてのキャリア形成のほかに、マネジメントや経営について学ぶこともできます。

整備部門には整備・生産・販売の技術をコンサルタントから実際に学ぶ「楽プロジェクト」があり、営業部門では永遠のファンづくりとマーケティングを学ぶ「TCS研究会」があります。

マネジメントスキルについては「七つの習慣」と「顧客価値経営・実践推進者コース」の受講を必須にしています。また実践的な経営の学びについては「経営塾」と「とちぎ人財塾」があり、座学での学びと課題に取り組むことで各分野への理解を深めています。



10年後の
プロフェッショナルを
目指すための支援

■ 自己啓発と資格取得支援制度

当社は希望職種別の採用なので資格の有無を問わず希望職種に就くことができます。例えば、整備職なら高校や大学で自動車整備以外の学科を履修した人でも入社後に資格を取得する意欲があれば、3年後には国家3級整備士、5年後には国家2級整備士の取得を目指す制度があります。営業職およびフロントスタッフは、入社後3カ月以内に損害保険募集人資格を取得し、更に営業職は1年以内に中古自動車販売士と査定士の資格も取得します。業務上必須の資格の取得については就業時間内に受講し、研修費や試験料なども会社で負担しています。自分の職種の仕事に直結しない資格でも自己啓発として会社が推奨する資格取得に取り組むと資格取得後にお祝金を進呈する制度があり、従業員の自己研鑽とリスクリテラシーを奨励しています。



地域に根差した 「かけがえのない存在」になるために

モビリティ・ホスピタリティの実現に向けたお店づくりとサービスの提供によって、
「クルマのことだけでなくも行ってみたいくなる、出会いがあるお店」と認知していただき、
地域社会の皆様にとって「かけがえのない存在」となることが、私たちが目指す在り方です。
地域社会からの要請に応えることはもちろん、様々な地域課題に取り組んでまいります。



■ 近隣のお店や地元企業、活動されている方を応援 マルシェイベントなどを開催

周辺地域のお店の食材や商品を積極的に取り入れたイベントを開催しています。
また、同じく栃木県周辺を中心に活動されているキッチンカーやハンドメイド作家様と協力し、マルシェイベントの開催もスタートしました。
今後も地域の繋がりを大切に、地域を盛り立てられるような取り組みを展開していきます。

お子さま向けイベントの開催



地域の未来を担う子ども達へ、
当社ならではの体験イベントを
開催するとともに、
地域活動への協力をしています。

■ キッズ整備士体験、キッズペインター

創業祭、感謝祭などの自社イベント時に、タイヤのネジしめやクルマをリフトアップして普段は見られない裏側を観察・点検するなど、各店の整備工場でお子さまが整備士のお仕事を体験できるイベントを開催しています。

またテクニカルセンターでは塗料メーカーのご協力のもと、クルマの钣金と塗装についてのイベントを開催。テクニカルセンターで使用している人と環境にやさしい塗料を通じて地球環境を守っていく大切さを学び、更にプロの道具と設備を使用した钣金と塗装のお仕事を体験。カナヅチでクルマを叩いてみたり、ミニカーをスプレーガンで塗装するなど、日常ではなかなかできない本格的な体験に、「将来ここで働きたい!」と未来の夢を語ってくれた子どももいました。

今後もこのようなイベントを通して、働くことの楽しさ、大切さ、そしてクルマの魅力を子ども達に伝えていきます。



- 社会科見学、就業体験の受け入れ
- 各店を「こども110番の家」に登録
- 地域の祭りへの協賛

■ コミュニティサービスとして、「結婚相談所」を展開



IBJ 日本結婚相談所連盟 加盟店
カーライフサポートからライフサポートへシフトしていくことを目指したコミュニティサービスの一環として、2018年から結婚相談所の運営をスタートしました。『日本結婚相談所連盟(株式会社)IBJ』に加盟し、全国の相談所と連携しながら婚活サポートをしています。
少子高齢化や晩婚化が進む社会課題の中で、地域の皆様が人生をより豊かに過ごしていただけるよう多くのご縁を繋げたいという想いで日々活動しております。

会社概要 Company profile

商号	東京オート株式会社
所在地	〒323-0829 栃木県小山市東城南1-16-4
電話番号	TEL 0285-28-1111(代表)
FAX番号	FAX 0285-27-2500
WEBサイト	https://www.tokyoauto.com/
採用ページ	https://www.tokyoauto.com/recruit/
設立	1973年4月(昭和48年)
資本金	5,000万円
売上高	57億円 ※2023年10月末
従業員数	211名 ※2023年10月末時点
拠点	本社、小山店、上三川店、佐野店、結城店、宇都宮若松原店、テクニカルセンター、モビリティセンター(8拠点)
事業内容	中古車・新車の販売、車検・点検・一般整備、用品販売、钣金・塗装、損害保険代理業、レンタカー事業、結婚相談所など

東京オートは、1973年11月に東京都足立区で創業し環状7号線沿線を中心に展開していましたが、1980年小山店、1984年上三川店をオープンしてからは、経営基盤を栃木県に移しました。
1998年から2007年の10年間に5店舗を相次いでオープンし、積極的な事業展開をしてきました。

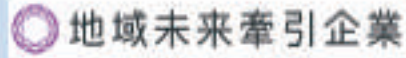
2023年には創業50周年を迎え、今後も地域に根差し、地域の皆様にとって「かけがえのない存在」となれるよう「モビリティ・ホスピタリティ®」の実現への取り組みを続けてまいります。



会社沿革 Corporate history

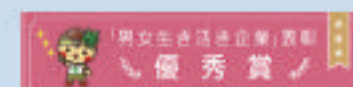
1973年 04月	東京都足立区に設立
	 
1980年 05月	小山店を開設
	 
1984年 05月	上三川店を開設
	 
1998年 11月	佐野店を開設
2000年 06月	結城店を開設
2003年 09月	カスタマイズセンター小山を開設
2003年 12月	小山喜沢店を開設
2005年 11月	宇都宮若松原店を開設
2008年 04月	小山店をリニューアルオープン
2010年 10月	佐野店をリニューアルオープン
2014年 11月	小山店新工場を開設
2015年 11月	結城店をリニューアルオープン
2018年 11月	宇都宮若松原店をリニューアルオープン 新規事業として「結婚相談所」を展開
2020年 11月	小山店をリニューアルオープン 小山喜沢店を「東京オート・モビリティセンター」に事業変更
2022年 07月	カスタマイズセンター小山を移転し 「テクニカルセンター」を開設
2023年 11月	上三川店をリニューアルオープン

受賞歴 Awards

2014年	栃木経営品質賞・優良賞(栃木県経営品質協議会)
2014年	「CRMベストプラクティス賞」受賞(一般社団法人CRM協議会)
2015年	「攻めのIT経営中小企業百選」に選定(経済産業省主催)
2016年	栃木経営品質賞・審査員特別賞(栃木県経営品質協議会)
2016年	とちぎ産業活力大賞 優秀賞(栃木県)
2017年	地域未来牽引企業(経済産業省)
	
2019年	はばたく中小企業・小規模事業者300選(経済産業省)
2019年	健康経営(経済産業省) ※2019年より5年連続で認定される
	
2022年	テクニカルセンターがテュフ認証・プラチナ(テュフラインランドジャパンを取得)
	
2022年	経営革新計画認定(栃木県)

トピックス Topics

2022年	栃木労働局 局長訪問(2017年に引き続き2回目) 栃木労働局長が働き方改革に積極的に取り組む先進企業として視察のため訪問
2023年	栃木県SDGs経営セミナーで取組事例を紹介
2023年	「男女生き生き企業」表彰企業代表者等による意見交換会に出席



拠店ネットワーク Network

トータルカーディーラーとして、指定整備工場を持つ自動車販売店舗を栃木県に4店舗、茨城県に1店舗を展開しています。
このほかに栃木県小山市に本社、钣金・塗装からカスタマイズまで手がけるテクニカルセンター、スカイレンタカーのブランドで乗用車の貸渡をするモビリティセンターを含めた全8拠点を運営しています。

本社
〒323-0829
栃木県小山市東城南1-16-4
TEL 0285-28-1111/FAX 0285-27-2500



小山店
〒323-0829
栃木県小山市東城南2-1-5
TEL 0285-27-6211/FAX 0285-27-4200
MAIL oyama@tokyoauto.com



上三川店
〒329-0611
栃木県河内郡上三川町上三川4425
TEL 0285-56-6111/FAX 0285-56-5009
MAIL kaminokawa@tokyoauto.com



佐野店
〒327-0004
栃木県佐野市赤坂町984-1
TEL 0283-20-2111/FAX 0283-21-3335
MAIL sano@tokyoauto.com



結城店
〒307-0008
茨城県結城市下り松4-2-3
TEL 0296-33-7211/FAX 0296-33-9600
MAIL yuki@tokyoauto.com



宇都宮若松原店
〒329-0139
栃木県宇都宮市若松原1-3-15
TEL 028-688-3611/FAX 028-688-3600
MAIL wakamatsubara@tokyoauto.com



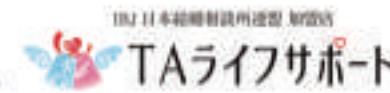
テクニカルセンター
〒323-0154
栃木県小山市高橋1623-8
TEL 0285-37-9011/FAX 0285-39-3939
MAIL technical@tokyoauto.com



モビリティセンター
〒323-0014
栃木県小山市喜沢653-7
TEL 0800-800-1939/FAX 0285-23-1110
MAIL tochigi@skyrentacar.jp



TAライフサポート(結婚相談所)
〒323-0829
栃木県小山市東城南1-16-4
TEL 080-9566-1122
MAIL i-08095661122@docomo.ne.jp





東京オート株式会社

本社所在地

〒323-0829 栃木県小山市東城南1-16-4

TEL 0285-28-1111(代表) FAX 0285-27-2500

公式HP

<https://www.tokyoauto.com/>



採用HP

<https://www.tokyoauto.com/recruit/>



発行年月／2023年12月 ※各項における記載情報は2023年12月時点のものです。