

# 会社案内



はじめに

1. 企業情報
2. グループ企業のご紹介
3. 経営理念・理想的な姿
4. 経営方針
5. 経営方針に基づく商品・サービス
6. 経営理念に基づく人事制度
7. 経営理念に基づく人材育成
8. 経営理念に基づく研修制度
9. 組織力向上へ
10. 知的資産としての自社開発システム「TAS」
11. 地域社会の貢献
12. モビリティ・ホスピタリティの実現を目指して
13. 東京オートが求める人材像



株式会社大塚商会グッドパートナー専属デザイナー / Hisako Shiotani

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。

この「経営理念と環境変化」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さまざまな変化」とされます。昨今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。

また、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、企業の成長とは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いきます。

従って、企業が存続するためには顧客価値を向上させることが不可欠となります。

顧客価値を向上させるということは、言い換えれば、「地域社会のお客様にとってかけがえのない存在になること」です。

そのためには、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当社の存在意義を高めてゆくことが必要となります。

今後も、より多くのお客様にご満足して頂ける企業となり、従業員と経営者がお互いに学び合い共に成長する企業を目指し、経営理念に基づく顧客価値の向上に取り組めます。



代表取締役 中村 浩志

## TOKYO AUTO's Flower



株式会社大塚商会グッドパートナー賞受賞デザイナー (Hisako Shitani)

皆さん、東京オートが扱うクルマにぜひ一度乗ってみてください!!

『家族で乗ると……子供はクルマの中がすっごく楽しくて、と〜でもご機嫌!

そして今日のママはなぜかとても綺麗で、パ〜はにっこにこ〜。』

『カップルで乗ると……おしゃべりが弾んで、いつしか甘〜い Love の香りで車内はい〜っぱい。』

『独りでドライブすると……オーディオから流れてきた心地よいサウンドに合わせて、

いつしか一人カラオケ状態で最高〜。』

なぜって、、私たちは社員一丸となって、地域の方々のために丹精をこめて育てあげた、

何万種類にも及ぶ東京オートの花を、ご提供するクルマ、一台一台に合わせて挿しているのです。

そう、New Beetleと同じようにハンドルの左側にね、…。

デザイナー/塩谷寿子

## 「東京オートからのメッセージ」について

お客様にとって、クルマは単なる移動手段だけではなく、家族や親しい人と出かけたり、一人の時間を楽しんだりするような、ワクワクするようなカーライフを提供するものであって欲しいと願っています。

そのために当社がクルマを売るだけではなく、安心で快適なカーライフをサポートすることをイメージしたものが、このイラストとメッセージです。



# 1. 企業情報

## 基本情報

- 社名 東京オート株式会社
- 創業 昭和48年11月(1973年)
- 資本金 5,000万円
- 売上高 55億円(グループで196億円) \* 2020年10月末
- 従業員数 206名(グループで493名)
- 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
- 事業所 本社(小山市)、8拠点(グループで30拠点)
- グループ企業 栃木ホンダ販売(株)(ホンダカーズ栃木東) ファーレン栃木南(株)(フォルクスワーゲン) (株)TAインポート(アウディ宇都宮)



本社



スカイレンタカー



Honda Cars 栃木東

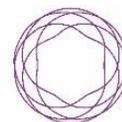


Vorsprung durch Technik



## 沿革

- 昭和48年 4月 東京都足立区に設立
- 昭和55年 5月 小山店を開設
- 昭和59年 5月 上三川店を開設
- 平成10年11月 佐野店を開設
- 平成12年 6月 結城店を開設
- 平成15年 9月 カスタマイズセンター小山を開設
- 平成15年12月 小山喜沢店を開設
- 平成17年11月 宇都宮若松原店を開設
- 平成20年 4月 小山店をリニューアルオープン
- 平成22年10月 佐野店をリニューアルオープン
- 平成24年 5月 総合サービスセンター壬生を開設
- 平成26年11月 小山店新工場を開設
- 平成27年11月 結城店をリニューアルオープン
- 平成30年11月 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
- 令和2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」に業態変更

2020  
健康経営優良法人  
Health and productivity  
ホワイト500

地域未来牽引企業

2014  
CRM BEST PRACTICE AWARD100  
攻めのIT経営中小企業百選

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年に小山店、1984年に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。



## 2. グループ企業のご紹介

### グループ企業の店舗展開

東京オートは、自動車販売店舗が栃木県に4店舗、茨城県に1店舗あり、県南から県央を中心に展開しております。このほかに本社、钣金・塗装からカスタマイズまで手がけるカスタマイズセンター小山、仕入れた中古車の入庫検査と整備を行う総合サービスセンター壬生、スカイレンタカーの運営とコミュニティ・サービスを提供する東京オート・モビリティセンターを合わせ14拠点があります。

またグループ企業には、栃木県では最後発のホンダディーラーの栃木ホンダ販売株(Honda Cars栃木東)が10拠点、輸入車ディーラーとしてフォルクスワーゲンの正規ディーラーを運営するファーレン栃木南株が3店舗、アウディの正規ディーラーを運営する株TAインポートが3店舗あります。栃木県内外にグループ全体で30拠点を展開しております。

# 新車ならお任せください!! TOKYO AUTOグループ

**HONDA**  
Honda Cars 栃木東 栃木ホンダ販売株式会社

<b>1</b> 細谷店 宇都宮市総合町098-6 TEL.028-600-3500	<b>2</b> 藤瀬店 宇都宮市東薬通1-2-6 TEL.028-634-6171	<b>3</b> U-Select 宇都宮東 宇都宮市東薬通1-1-1 TEL.028-633-8333
<b>7</b> 宮の内店 宇都宮市宮の内2-1-84 TEL.028-655-0078	<b>12</b> 上三川店 上三川町上三川4428 TEL.0285-55-1155	<b>15</b> 富沢店 小山市富沢708-1 TEL.0285-25-4111
<b>16</b> 上三川POIセンター 上三川町多功2578-4 TEL.0285-37-6111	<b>17</b> 真岡工業団地店 真岡市長田604-3 TEL.0285-83-3036	<b>24 25</b> 本社・城南店 小山市東城南1-3-13 TEL.0285-27-1331

北関東をネットする栃木・茨城・群馬・千葉30拠点



**TOKYO AUTO**  
東京オート株式会社

地域未来牽引企業  
お陰様で東京オートは「地域未来牽引企業」に選定されました。これからも地域社会に貢献します。

<b>5</b> 宇都宮若松原店 宇都宮市若松原1-8-16 TEL.028-688-3611	<b>9</b> 総合サービスセンター 壬生町次守壬生車3848-1 TEL.0282-83-1200	<b>10</b> 上三川店 上三川町上三川4428 TEL.0285-56-6111
<b>13</b> 総代理 モビリティセンター 小山市富沢653-7 TEL.0285-39-6500	<b>20</b> 佐野店 佐野市赤坂町984-1 TEL.0283-20-2111	<b>21</b> 新たまげセンター小山 小山市土着247-20 TEL.0285-31-3311
<b>22</b> 結城店 茨城県結城市下町4-2-3 TEL.0296-33-7211	<b>26 27</b> 本社・TAラウンジ 小山市東城南1-16-4 TEL.0285-28-1111	<b>28</b> 小山店 小山市東城南2-1-5 TEL.0285-27-6211

**株式会社TAインポート (アウディ正規ディーラー)**

<b>4</b> Audi Approved Automobile 宇都宮 宇都宮市横田新町1-49 TEL.028-658-2330	<b>6</b> アウディ宇都宮店 宇都宮市佐野ターミナル45-6 TEL.028-657-7707	<b>10</b> アウディ柏の葉店 千葉県柏市十念3-357-22 TEL.04-7133-8000
---	--	---

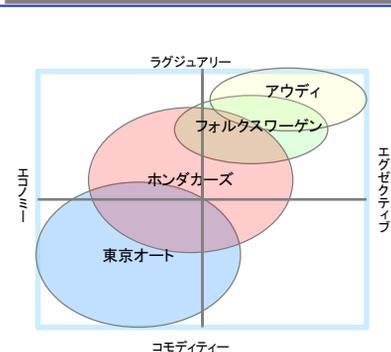
**ファーレン栃木南株式会社 (フォルクスワーゲン正規ディーラー)**

<b>18</b> Volkswagen 足利 佐野市大幡町1394-1 TEL.0283-80-3311	<b>19</b> Volkswagen 足利 足利市山川町691-1 TEL.0284-82-4111	<b>29</b> Volkswagen 館林 群馬県館林市松原2-14-9 TEL.0276-59-2111
---	--	---

**スカイレンタカー 北関東**

<b>6</b> 宇都宮若松原店 宇都宮市若松原1-8-16 レンタカーのご用命はコチラ▶ TEL.0800-800-1939(フリーダイヤル)	<b>14</b> 小山富沢店 小山市富沢653-7	<b>23</b> 結城店 茨城県結城市下町4-2-3
--	-------------------------------	--------------------------------

### グループ企業の顧客志向性



グループの各社で、対象となる顧客志向性に幅広く対応できるラインナップとブランドを持つことが、グループとしての強みになっています。

東京オートは、エコノミー(お求めやすい価格)とコモディティ(日用品としての使いやすさ)を価格帯と品揃えに反映させており、国産の新車から輸入車までカバーし、エグゼクティブ(高級志向)とラグジュアリー(贅沢な)を追求した商品とサービスを提供するディーラーをもつことで、グループ各社が相互に補完しあうことができます。



## 3. 経営理念・理想的な姿

### 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、何をおいてもお客様を最優先にするということです。  
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頂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ゆく人材育成と、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。

### 理想的な姿

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. お客様がお車に乗り続ける間、継続的に個々のお客様に合わせたサービスを提案し、モビリティ(移動する手段や車に乗る楽しみなど)を提供し続けることで「生涯個客」を創ります。
2. 従業員がお互いを理解し協力することで、生涯に渡って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。

### 理想的な姿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ゆくことで、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ゆくことで、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。



### 3. 経営理念

～わたしたちがお客様に提供できる本質的な価値～

安心・信頼を提供し、お客様にとって魅力的なサービス・商品の提案

価格よりも安心や信頼、車については何でもお任せ頂けることを顧客価値にします。

ワンストップ・サービスで車に関することなら何でも対応でき、家族ぐるみで長いお付き合いさせて頂けるお店と信頼して頂ける対応力や技術力がある地域ブランドを目指しております。



お客様との関係性を深め、地域一番店へ

半径数キロ圏内であれば、短時間でアフターフォローに対応できます。店舗から半径15キロ圏内を目安にした販売促進や来店促進も効果的になり、個々のお客様にあったサービスを提案することで安心・安全の快適なカーライフを提供しております。

また、事業活動だけでなく地域の方々への日頃の感謝の気持ちも込めて、社会貢献活動に取り組んでおります。参加する従業員の意識の向上も図る事ができ、これからも地域の皆様に愛される地域一番店として活動を続けていきます。



ITを活用したCRM（お客様との関係創り）による生涯顧客創りとオペレーションの効率化

ITの活用により、CRMに取り組み、生涯顧客化を図り業務の生産性を向上させます。

ITツールを活用して「お客様の声」を収集し、蓄積された情報を分析した結果が可視化される仕組み(BIツール)を運用して、当社にとって優良な顧客を識別します。

個々のお客様に合わせたアプローチを展開してゆくことで、生涯顧客化を図ります。





## 4. 経営方針

わたしたちの経営方針は、「品質を重視した誠実な商売」、「従業員の健康・働きやすさ・働きがい」を大切にすることです。

### 品質を重視した誠実な商売

～お客様が安心してお車選びを楽しめる品質へのこだわり～

価格や車種、車両自体の品質を重要視して仕入れを行うだけでなく、お客様が安心してご購入できる誠実な商売を大切にしています。総合サービスセンター壬生では、社内統一基準による車両の検査や清掃、整備などの商品化業務を行います。また、第三者機関による車両品質評価書を明示し、お客様が品質をわかりやすく理解できるようにしております。

中古車は品質が重視されます。お客様も修復歴(事故歴)が無い品質に問題が無いかという点について特に気になさいます。

当社では初めて中古車を購入される方でも安心してお選び頂けるように品質にこだわり、スタッフが商品について丁寧にご説明致します。



《総合サービスセンター壬生》  
社内統一基準で検査～整備  
までの商品化業務を担う

当社では、お客様に安心してお車を選んで頂くために、全ての中古車を「カーセンサー認定」に登録しております。カーセンサー認定とは、第三者のプロの認定検査員を持つ中古車販売業界唯一の車両検査専門会社「AIS」が中古車1台1台検査をし、高い信頼性を得ております。



品質評価で安心のクルマ選び

### カーセンサー認定

業界一検査が厳しく、また評価の基準についても厳しい検査専門機関「AIS」が中古車一台一台のコンディションをチェック。車両状態がひと目でわかる10段階の総合評価により、安心の中古車選びができます。

### 健康経営

～健康経営優良法人2020(大規模法人)に選定されました。～

長期的に安定した経営のために、従業員がいつまでも健康でイキイキと働けるようにプロジェクトを立ち上げ、「運動」「食事」「禁煙」をテーマにしております。各事業所ごとに目標を決め、全従業員で日々取り組んでおります。

～禁煙活動～



従業員の健康を考え、禁煙治療費用の支援や2020年4月から社内全面禁煙とし、従業員の健康促進を図っております。



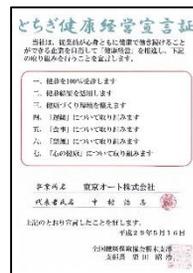
2020  
健康経営優良法人  
Health and productivity  
ホワイト500



### 女性活躍推進

～女性スタッフの働きやすさ・働きがいのある職場～

当社では、女性スタッフのキャリアプランや外部研修といった取り組みを行っております。また、産前産後休暇や育児休暇の推進を行い、働きやすさと働きがいのある職場づくりに取り組んでおります。





# 5. 経営方針に基づく商品・サービス

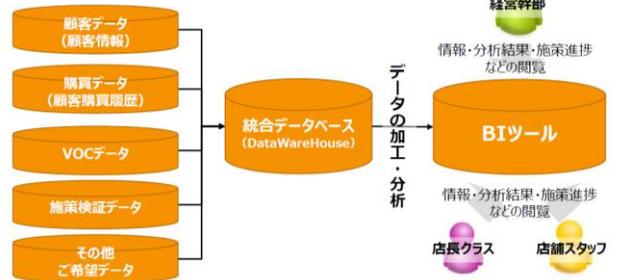
## ～アフターサービスを下支えする整備部門～

独自性のある保証サービスにより「安心・信頼」を顧客価値として提供

当社独自の保証制度の利用者を増やし、アプリを活用してお客様の声(VOCデータ)を収集します。これによって蓄積された大量の情報を分析した結果を可視化する仕組みによって、最適な顧客価値を創造していきます。

データ分析に基づいて個々のお客様にあわせたアプローチを展開していくことで、お客様との密度を濃くし、安心してカーライフを任せてもらえる環境を作ります。

【BIツール\*1活用イメージ】



\*1 《business intelligence toolsの略》企業内に蓄積された膨大なデータを統合・分析・管理し、企業の意味決定に活用するための業務システムやソフトウェアなどのツール

## 整備技術を支える組織と人材育成

当社は80名以上の国家整備士2級以上の資格取得者だけでなく、メカニックスタッフのうち半数以上が国家資格である自動車検査員も取得しており、お客様の安全なカーライフをお守りしております。



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なっており、ボディーも高張力鋼板という特殊な素材で作られておりますので、こうした技術革新にも対応する必要があります。

メカニックは、ハイブリッドカーや故障診断機の取扱いについて様々な研修を受講しており、複数メーカーの故障診断ができる機材や高張力鋼板専用の溶接機なども活用しています。今後10年で様変わりする自動車整備技術にも十分に対応できる環境を提供しております。

## サービスを切り口にしたお取引

～初めての方でも気軽にご利用していただける雰囲気づくり～

お車のご購入だけでなく、車検や点検、一般整備はもちろん、オイル交換や钣金・塗装のご用命をキッカケに、お付き合いが始まります。



お車を購入した後に引っ越したり、何らかの理由でお車の車検や整備を別のところに頼みたいという方やお車を購入していないディーラーや整備工場には行きづらいという方は多くいらっしゃいます。

こうしたお客様のご要望にお応えできるよう、当社以外でお車を購入された方が初めての整備でも気軽に利用して頂ける雰囲気作りを心がけております。



# 6. 経営理念に基づく人事制度

## 「人を活かして人を育てる」経営理念に基づく「人を活かす人事制度」

### 人を活かす人事制度

当社の人事制度の特長は「評価と処遇」にあり、その基本方針は「実力主義」による「公正な評価、公平な分配」です。また、当社の「実力主義」は「結果だけで評価する」誤った「成果主義」ではありません。職務における成果だけではなく行動も見て評価と処遇を行います。

実力主義とは、「成果」だけではなく期待される「行動」も評価して処遇することです。

公正な評価とは、職務における「役割と責任」を公正に評価して処遇することです。

公平な分配とは、職務における「成果と行動」を評価して公平に分配することです。

### 人事制度が目指す姿

各自の役割(=職務)と責任(=職責)を果たし、会社全体で成果を生み、成果配分が各人の職務の向上に繋がる。こうした好循環が継続することで、従業員の成長が企業の発展に繋がり、現状に甘んじることなく「前進あるのみの精神」で仕事を通じて成長し、「従業員が誇りを持って働ける会社」を皆の力で実現させることを目指しております。



### 職務要件書と職務等級基準書

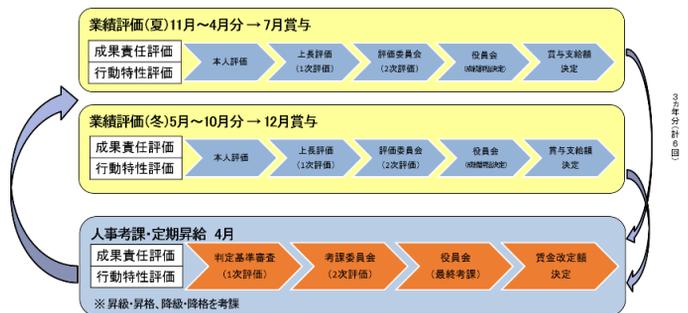
「公正な評価、公平な分配」の指標として、職務等級別で実際のスキル(技量や知識など)を具体的に定めた「職務要件書」、各職務等級にて求められる能力と資質、人物像を具体化した「職務等級基準書」がございます。

職務要件書	職務等級基準書		職務等級基準書	
	1級	2級	3級	4級
業務内容	○	○	○	○
業務方針	○	○	○	○
業務上の責任	○	○	○	○
業務上の知識・技能	○	○	○	○
業務上の能力	○	○	○	○
業務上の資質	○	○	○	○
業務上の人物像	○	○	○	○

### 業績評価と人事制度の全体像

実力主義のもと、「成果」は絶対評価で、「行動」は職務等級基準における行動(プロセス)で評価をし、両面から評価します。

その過去6回分の評語をもとに人事考課や定期昇給を各評価組織にて審査のうえ最終決定をしております。





# 7. 経営理念に基づく人材育成

「人を活かして人を育てる」経営理念に基づく働きやすい環境作り

## 資格支援制度

～自己啓発によるキャリアアップ～

当社では、自律型人材を育成することを目指し、一人一人が自律的にキャリアを構築していけるよう自己啓発として奨励している資格取得した従業員に祝金を進呈しております。

日々進化する自動車への対応、ITを活用して成果を上げるノウハウといった各スキルの向上を支援し、自身が描いているキャリアの道筋を実現していくための制度です。



## クラブ活動・食事会補助支援制度

～従業員交流の活性の場として～

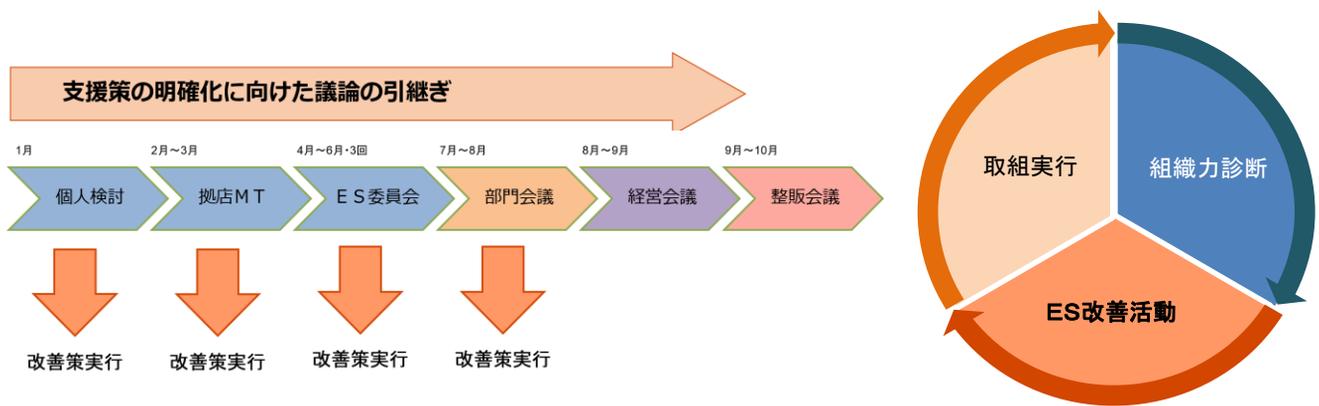
従業員交流の場の一環として、クラブ活動・食事会の補助金を支援をしております。職場以外での交流を図り、人と人の距離が縮まることで、信頼関係への構築へと繋がります。



## ES改善活動の全体像

当社では、社員の意見やモラルを把握し、風通しがよい組織を作る事を目的として、アンケートを無記名で提出し、組織力の診断を実施しております。

その結果を従業員へフィードバックすることで、従業員の意識や傾向が実態に近い形で課題を把握します。明確にした課題・改善策を各階層で議論し、現場に必要な改善策の実行と支援策の明確化を図ります。従業員が働きやすくやりがいのある職場を目指し、毎年このようなサイクルを回しています。



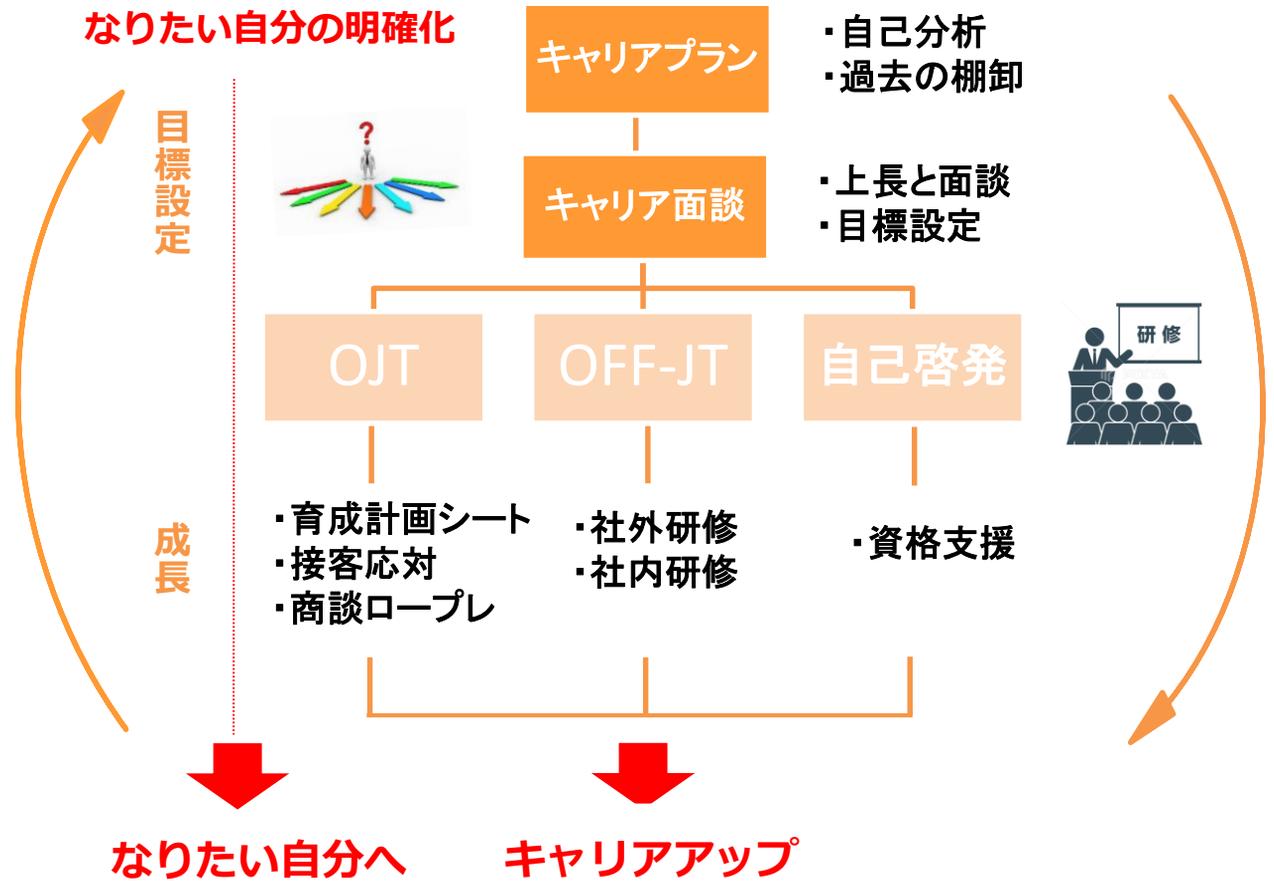


# 8. 経営理念に基づく研修制度

「働きやすさから、働きがいへ」経営理念に基づく働きがいのある職場作り

## キャリアプラン

当社は、なりたい自分になるために従業員がキャリアプランを策定、自らがキャリアプランの実現に向けて主体的に取り組む働きがいを高めてもらうサポートとしてキャリア形成の仕組みを運用しております。



## 研修制度

～階層別研修・全体研修・キャリアアップ研修～





## 9. 組織力向上へ

～団結力を高め、意思の統一を図ります～

### 技能コンクール

日常業務で培った知識や技術のほか、顧客向けの提案力を試す場として開催しており、従業員が自らの技量を確認し合い、新たな目標を見いだす機会として活用しております。

このコンクールを通じて専門知識の向上を図り、全従業員の意識の向上を図ることで、お客様に満足してもらえるサービスを提供していくことを目指しております。

また、日々進化する自動車技術と変化していく顧客ニーズに応えるための人材育成、自己啓発と研修の両輪によるレベルアップも目的としております。



### ビジネスミーティング

全従業員に対する研修を、「職場の活性化」を目的として、社員総会であるビジネスミーティング時に開催しております。

従業員一人一人が自分の仕事や職場を振り返りながら顧客価値を向上させるためにどのような行動や取り組みができるのかを考える重要な機会となっております。

また、外部講師をお招きし、講話やグループディスカッションといった研修を実施し、年次表彰や技能コンクールなどの表彰を行い全従業員で褒め称える場としております。



### 運動会

健康経営の一環として、拠店対抗で運動会を開催しております。拠店の代表メンバーが集まり、企画から準備まで主体的に取り組んでもらい活動しております。従業員の健康促進はもちろん、従業員同士の交流と、より組織が団結しモチベーションを高められるような取り組みをしております。





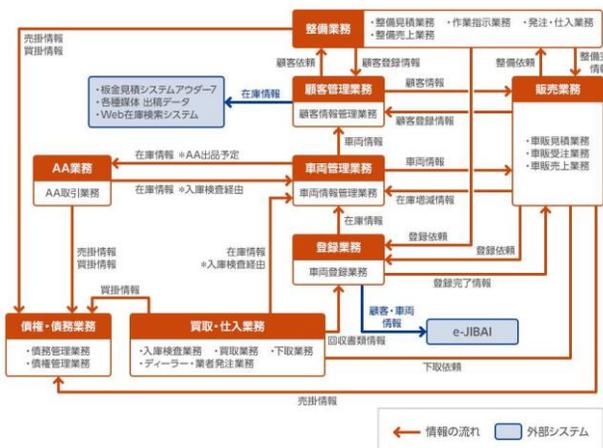
# 10. 知的資産としての自社開発システム「TAS」

## ～研究開発型の自動車販売業としての独自固有の強み～

### 基幹業務システムを自社開発した背景

業務の効率化を図るために従来の基幹業務システムの「仕入・販売・整備・登録」機能に「顧客管理」、「会計処理・内部統制」、「情報分析、資料作成」の機能を付加した基幹業務システムを自社開発しました。

従来の中古車販売店向けシステムは、仕入と販売の機能を中心に設計されているものが大半です。しかし、中古車販売業では、整備と登録に関する機能も必要であることから、基幹業務である「仕入・販売・整備・登録」の各業務フローに基づいてシステムを構築しました。



### 基幹業務システムに自社のノウハウを結集

基幹業務である「仕入・販売・整備・登録」の機能に、「顧客管理」、「会計処理・内部統制」、「情報分析・資料作成」機能などを付加した新たな基幹業務システムを開発しました。



「情報分析・資料作成」機能により、拠点毎の仕入・在庫・商談・受注・収益・原価をリアルタイムで管理ができ、集計結果の必要なデータを抽出した分析レポートやグラフで可視化された会議資料を自動作成できるよう、柔軟にデータベースを活用できるシステム設計となっています。



### 当社のシステム環境に対する外部からの評価

- 2007年 8月 栃木県知事より「中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律第9条1項」の規定に基づき「経営革新計画」が承認される
- 2008年 9月 「事業可能性評価委員会」で「A評価」(財団法人栃木県産業振興センター主催)
- 2009年 3月 経済産業省による中小企業支援調査「自動車販売業の生産性向上に資する先進的な取組(ベストプラクティス)の調査事業」でIT活用事例に選定される
- 2009年 8月 「技術評価」で「A評価」(財団法人栃木県産業振興センター)
- 2009年 8月 日本経済新聞(北関東版)8月14日付にTAS3.0に関する記事が掲載  
「東京オート 中古車販売業支援ソフト 大塚商会と開発・販売」
- 2010年 2月 「中小企業IT経営力大賞2010」の「IT経営実践認定企業」に認定  
(経済産業省主催)
- 2010年11月 「情報化優良企業表彰」受賞(全国中小企業情報化促進センター主催)
- 2014年11月 「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10月 「攻めのIT経営中小企業百選」に選定(経済産業省主催)
- 2016年 2月 「とちぎ産業活力大賞 優秀賞」受賞(栃木県)



攻めのIT経営中小企業百選



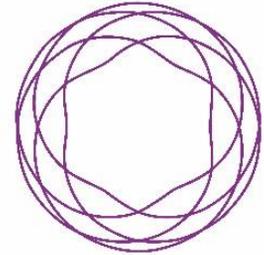
# 1 1. 地域社会の貢献

## 地域密着型の戦略

### 「地域未来牽引企業」に当社が選ばれました

地域未来牽引企業は、経済産業省が地域経済牽引事業の担い手の候補となる地域の中核企業として選定したものです。地域内外の取引実態や雇用、売上高を勘案し、地域経済への影響力が大きく、成長性が見込まれることが評価されます。

企業情報のデータベースから高付加価値を創出していることなどの定量的な指標に加え、自治体や商工団体、金融機関などから今後の地域経済に貢献が期待される企業の推薦という方法で外部有識者委員会の検討も踏まえ選定をされるものです。



地域未来牽引企業

### 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、生涯顧客化へ

これからは、地域トップクラスの在庫をもつ中古車専門店からトータルカーディーラーへシフトチェンジすることで、社会環境にも柔軟に対応し、お客様のカーライフにおけるすべてのシーンで、サポートできる体制があります。

お客様のニーズにあった厳選されたものを手頃な価格で提供し、安心できる対応力や技術力ある地域ブランドとして信用があるからこそ、地域社会で長く親しまれ家族ぐるみで利用したくなるようなお店として貢献していきます。



### 新規事業として「結婚相談所」を展開

これからは、地域にとってかけがえのない存在になるためカーライフサポートの領域から、ライフサポートの領域に向けて「結婚相談所」をコミュニティサービスの一環として始めました。

具体的には、「日本結婚相談所連盟(株式会社IBJ)」の代理店に加盟し、少子高齢化や晩婚化が進む社会環境の中で、出会いを求める地域の皆様のお役に立てるよう日々活動をしております。



最新のお見合いシステム



## 12. 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、お客さまの「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。

モビリティの定義としては、次の三点が挙げられます。

一つ目は、「行きたい」という気持ちの発生のことです。

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。

二つ目は、行きたい地点へ移動している時間のことです。

「行きたい」ところに移動している間に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。

三つ目は、移動手段のことです。

移動手段とは、クルマ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。私たちはこれまでクルマやレンタカーは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。

今は自動車を販売しているに過ぎませんが、自動車販売のノウハウを活かし、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きます。

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職場をつくってゆきます。

「モビリティ・ホスピタリティ®」は、私たちが一緒になって未来に向けて、これからつくってゆく独自性のある戦略と位置づけており、今から将来に向けてこうした未知の領域に取り組んでゆきます。

こうした活動をどうやって事業化するのも含めて取りこんでいくことで「ありたい未来」をつくってゆきます。

私たちと一緒に「モビリティ・ホスピタリティ®」の実現を目指しませんか？

\* 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。

### モビリティの定義

- ① 「行きたい」という気持ちの発生
- ② 行きたい地点への移動
- ③ 移動手段



### モビリティ・ホスピタリティの定義

お客さまの「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





## 13. 東京オートが求める人材像

東京オートが求める人材像は、「明るく、素直で、前向き」な人です

こうした人となら誰もが一緒に働きたいと思うでしょうし、お客様もこうした人から商品を購入したりサービスを受けたいと思うでしょう。

ですから、この三つの要素は小売業やサービス業では特に必要な資質であるともいえます。

では、反対に「明るくなく、素直ではなく、前向きではない人」はどうでしょうか。

会社も同僚や上司、お客様や取引先との人間関係で成り立っていますから、「明るく、素直で、前向き」の三つの要素はとても大切なのです。



明るい人とは、

接客においても同僚に対しても心が開かれていて、相手に対する気遣いや配慮ができる人です。

明るい人は、自分自身も快活で仕事を楽しむことができるばかりでなく、周りの人も明るくすることができますから、周りの雰囲気も良くなり自分の仕事もしやすくなります。

素直な人とは、

物事を素直に受け止め、素直に理解し、素直に実行できる人です。

素直な人は、相手の真意や物事の本質を的確に理解し、柔軟かつ速やかに行動することが出来ます。

こうした人には自然と人や情報が集まり、協力や機会を得やすくなりますから仕事がしやすくなります。

前向きな人とは、

前向きに、自ら学ぶ姿勢を示して仕事に取り組むことができ、自己啓発ができる人です。

前向きな人は、学んだことを直ぐに実行して、成果を検証してゆくことができる人です。

仕事を通じて成長しようとする強い意欲を持ち、こうしたプロセスを実行することで仕事がしやすくなります。

「明るく、素直で、前向き」な人は、やりがいのある仕事にめぐり合うことができます。

会社に入ってからでも遅くはありませんから、この三つの要素を伸ばしてゆくことが、人生を豊かに生きる上でも重要です。

### <採用に関する問合せ窓口>

〒323-0829 栃木県小山市東城南1-16-4

東京オート株式会社 人財開発室

T E L : 0285-28-1111

e-MAIL : [jinji@tokyoauto.com](mailto:jinji@tokyoauto.com)

U R L : <https://www.tokyoauto.com>

採用HPはこちら



東京オート 検索



地域未来牽引企業

改訂履歴 2020.12