

A Level



2024

関東1都8県の優良企業情報誌 [エラベル]

関東版

東京商工リサーチが厳選した
関東で上位7.8%の

優良企業



優良企業ガイド

255社掲載

経営者インタビュー

175社掲載

元気カンパニーファイル

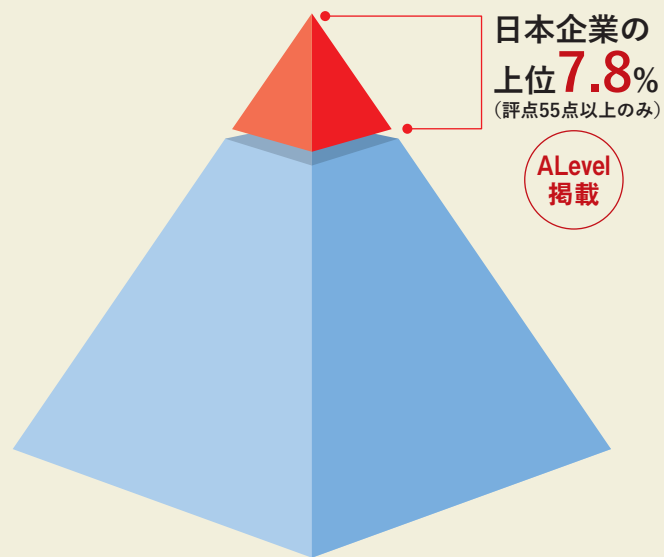
1都8県の県別売上高ランキング



A Level

地元の優良企業のメリットとは

[?] TSR 評点とは?



 **経営者能力(20点)**

 **企業成長性(25点)**

 企業安定性 (45点)

 公開性・総合世評(10点)

中小企業ならではの魅力が沢山あり、大企業にはないメリットがあります。

自分の働きが
会社の成長に直結する

自分の仕事は何の役に立っているのか大組織では見失いがちですが、自分の働きと結果を間近で感じられるのが中小企業の良い所です。成果を出して会社を牽引していく楽しさを実感出来ます。



業界で生き残る自信と
能力がいち早く身につく

これからの時代を生き抜くには着実にスキルアップしていく必要があります。中小企業では若いうちから重要案件を手掛けるチャンスが多く、業務経験を重ねて業界で生き残る自信と能力が、いち早く身に付きます。



会社によっては
転勤がない

地域に根ざしていることから、本社や工場のあるエリアに集中して事業を行っていることがよくあります。特に子どものいる家庭の場合、転校や単身赴任の心配がなく、家族と同居しやすいといったメリットも生まれます。



経営者との距離が近い

能力の高さやリーダーシップ、実績が認められやすく、スピード感があることも中小企業の特徴です。大企業や競合の他社より早くPDCAサイクルを回せたり、顧客の声をスムーズに反映できるというメリットがあります。



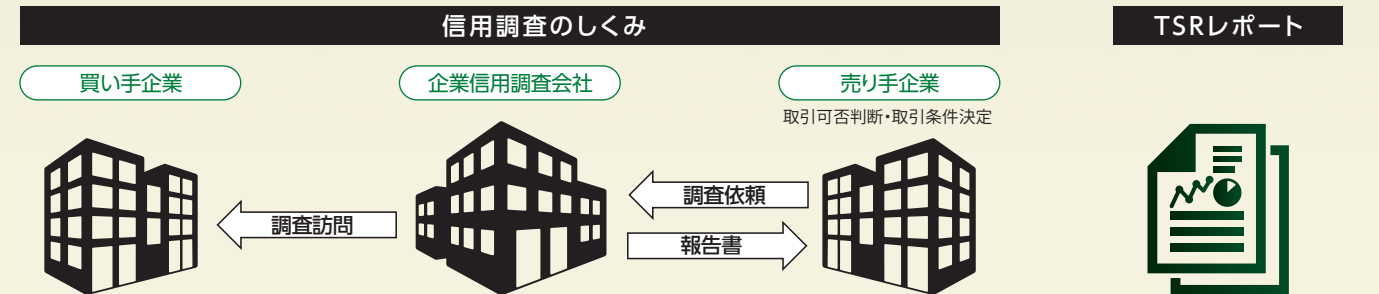
現在全国で81カ所の事業所を構え、1,988名の従業員

がいます。信用調査などを通じて収集した全国の企業データは395万社に及び、日々蓄積を続けています。取り扱うのは、国内の企業データだけではありません。世界最大の企業データを保有するアメリカの信用調査会社Dun & Bradstreet (D&B)と国内独占販売権を締結しているため、TSRが持つ国内屈指の企業データとD&Bが持つ企業データを、ワンストップで提供できる体制を確立。全世界240カ国超、約5億件の企業情報を提供し、国際取引を支援する情報提供にも貢献しています。

消費者は、コンビニやスーパーなどで商品を買うとき、クレジットカード決済を除き商品と引き換えに代金を支払います。しかし、企業と企業の間での取引は異なります。企業の取引には、同じ会社と何度も継続的に取引をするという特徴があるので、取引のたび支払いを行えば、売る方も買う方も手間がかかります。そこで、商品を先に納め支払いは1カ月後などルールを決めまとめて払うようにするのが一般的です。アルバイト代もそ

の日払いではなく、1カ月分を銀行振込という人が多いと思いますが、それと同じです。

商品が先で支払いが後という取引では、売り手は無事に売上代金を回収できるかどうか、というリスクが存在し、このため安心して取引できる相手なのかを「知りたい」というニーズが発生します。これに答えるのが私たちTSRの行っている「企業信用調査」です。



「Aレベルの会社を“選べる”」というコンセプトで、地域と人と企業のトライアングルを結ぶ地域密着の優良企業紹介誌です。信用調査会社である東京商工リサーチならではの目線で選んだ地元の優良企業にスポットを当てて、各企業のPRや就職活動のサポートを行うことを目的としています。



株式会社 スズキ自販新潟

スズキハンニガタ

求人職種 営業職／整備職

求人学歴 新卒(大卒・短大卒・専門卒)／中途(大卒・短大卒・専門卒)

TSR企業コード：23-000297-8

男女比

7:3

平均年齢

36歳

募集人数

15名



お客様のカーライフを3部門でサポート

新潟県全域をカバーするスズキ直営ディーラーとして1981年設立。スズキ四輪車の販売やメンテナンスを通して、幅広いお客様のカーライフサポートをしています。スズキ(株)100%出資の会社のため、経営の安定性と健全な労働環境はもちろん、スズキグループ体で取り組む社員教育により、若手社員も活躍できる体制が整っていることが特徴です。お客様へ直接販売し、販売後のアフターフォローを行う「直販営業」。自動車販売店様を訪問し、卸売や経営のパートナーとなる「業販営業」。迅速かつ丁寧な整備作業で安心・安全を提供する「サービス」。この3部門で一人でも多くのお客様のお役に立てるよう、全力で活動しています。



APPEAL POINT!

「安定」「成長」はメーカー直営ならではの

前述のとおり、弊社はスズキ直営会社です。近年、「家庭と仕事の両立」を重要視する学生が増えています。弊社は男女関係なく長く働ける環境づくりに力を入れており、育休・産休・短時間勤務を利用する社員が多く在籍しています。また、「お客様から信頼いただけるスタッフ」を育成するために、新人からベテランまで職能別・階層別研修を段階的に受講し、スキルアップを図っています。他にも、スズキ独自の資格制度もあるため、自信をつけながら営業・サービスのプロを目指せます。「社員の成長が会社の成長に繋がる」と考えていますので、クルマに詳しくなくても大丈夫。しっかりとサポートします。ぜひ、カーライフを支えるプロとして、私たちと一緒に成長しませんか。

採用DATA

基本給	【営業職】修士了：211,000円、四大卒：191,000円、短大・専門卒：172,500円、【整備職】一級課程卒：191,000円、二級課程卒：175,500円(2024年度入社)
昇給	年1回
賞与	年2回(7月、12月)5.3ヶ月分(2021年度実績)
諸手当	通勤手当、時間外手当、住宅手当、子育て支援手当、役職手当、技能手当(整備職)、寒冷地手当ほか
職務内容	営業職(新車・中古車販売／用品販売／損害保険代理店業務)整備職(点検・車検・修理)
勤務先	県内13拠点のいずれか
勤務時間	【直販営業・整備職】9:50～18:30 フレックス勤務制 【業販営業】8:50～17:30
休日・休暇	【直販営業・整備職】定休日(水曜、第二木曜)、その他シフト制 【業販営業】土日祝を中心とした休み [年間休日110日] 有給休暇、結婚休暇、産前産後休暇、育児休暇、介護休暇ほか
福利厚生	各種社会保険、社員割引、健康診断、スズキグループ持株会、財形制度、退職金制度、携帯電話、つなぎ貸与、労働組合ほか
教育・研修	新入社員研修、各種職種別研修、OJT、スズキ(株)による研修



新潟県内では、唯一スズキが100%出資する自動車ディーラー。メーカー直営のため経営の安定度は高い。キャリアアップを後押しする社内研修制度が充実し、働き方改革にも積極的に取り組んでいる。

企業情報

所在地	〒940-1153 新潟県長岡市要町1丁目4-39
設立	1981(昭和56)年4月
資本金	5,000万円
代表者	鮎澤 秀典
従業員数	280名
営業所・支店	新潟県内13拠点 新発田営業所／アリーナ新発田富塚、新潟営業所／アリーナ新潟南、三条営業所／アリーナ燕三条、長岡営業所／アリーナ要、上越営業所／アリーナ上越中央、六日町営業所／アリーナしおざわ、アリーナ藤見、アリーナ小新、アリーナ喜多町、アリーナ連潟、アリーナ直江津、U'sステーション白根、U'sステーション下々条
売上高	208億円[2022(令和4)年3月期]
事業内容	スズキ四輪新車・中古車・電動車いす販売、部品・用品販売、自動車整備、損害保険代理店業務

企業公式サイト



Instagram

採用に関する
お問い合わせ

TEL.0258-35-3611

担当：管理部 総務課 採用グループ
URL：https://www.suzuki.co.jp/dealer/sj-niigata/corporate/
E-mail：sjn.recruit@j-niigata.sdr.suzuki