

クルマの喜びの、その先へ。 マイネットが掲げる 未来への誓い。

少子高齢化や若者の車ばなれなどによる業界全体の低迷が続くなか、当社は33店舗がそれぞれの地域で個性を發揮し、着実に顧客数を伸ばしています。これは「地域に必要とされる企業であること」を意識し、人材育成に力を注ぎ、クルマを通して喜びや感動を生み出す努力を続けている成果だといえます。

ただ、私たちの仕事にゴールはありません。たとえば、昔に比べて地域性が薄まりつつあるといわれる昨今、地域密着型の「マイネット」には、地域を再構築するハブ機能も求められつつあると考えています。合併により規模が拡大した今、その責務はさらに大きくなっていると受け止め、それぞれの地域との絆を深める社会貢献活動を展開しています。ネットトヨタ東埼玉株式会社は、これからも顧客満足度No.1を目指したサービスの向上を図りながら、より一層お客様や社員一人ひとりの思いに応えられる「誰もが笑顔になれる、ワクワクする場所」であり続けます。3年後、5年後、10年後の社会を見据えた、私たちの進化のプロセスにご注目ください。



2025年経営ビジョン

ネットトヨタ東埼玉はいつでもどこでも
未来のカーライフを体験できる会社になる。

クルマってすごい。クルマって便利。クルマってかっこいい。クルマって楽しい。

クルマって自由。クルマって安全。クルマって…。

少子高齢化、若者のクルマばなれ。社会ではいろいろ言われていますが、クルマの可能性は無限大。ネットトヨタ東埼玉株式会社は、いつでもどこでも、誰とでも、お客様と共に、クルマを通して未来の姿を描ける、そんなお店づくりを目指します。



会社概要

- 設立 昭和43年(1968年)2月
- 本社所在地 埼玉県川口市芝1-38-1
- 役員 代表取締役社長 飯塚 素久
専務取締役 浅野 裕二(営業本部長)
常務取締役 高橋 幸雄(管理本部長)
取締役 樋木崎 紀明(企画部長)
執行役員 杉田 利明(サービス部長)
- 資本金 8,200万円
- 年商額 339億4,276万円(2021年3月現在)
- 従業員数 718名(2021年10月現在)
- 事業所 新車33店舗/中古車7店舗/
GR Garage さいたま中央/ミチノワ/物流センター
- 主要取引銀行 埼玉りそな銀行、三井住友信託銀行、武蔵野銀行、群馬銀行、八十二銀行、足利銀行、常陽銀行、埼玉県信用金庫
- 経営理念
 - 1.トヨタの一員としての自覚のもとに、一流のサービスを提供する
 - 2.常に研鑽と挑戦を重ね、CS向上に努める
 - 3.安定的収益を確保し、社員一人ひとりが誇れる会社とする
- マイネット宣言
 - 1.マイネットはいつまでも買ってよかったと思っていただけの感動を提供します
 - 2.マイネットは常に一人ひとりがお客様の気持ちになっておもてなしをします
 - 3.マイネットは常に高度で最新の技術を身につけたカーライフクターが安心を提供します
- 2025年ビジョン ネットトヨタ東埼玉株式会社はいつまでもどこでも未来のカーライフを体験できる会社になる

事業内容

- トヨタ車新車販売
- 各種U-Car(中古車)販売・買い取り(T-UP)
- 自動車整備業務全般
- 自動車用品・部品販売
- 損害保険・生命保険代理店業務
- 情報通信事業(au携帯端末販売「PiPit」)
- カーリース業務
- モータースポーツ事業

関連会社

●株式会社NTワークス

〈白岡センター〉

埼玉県白岡市野牛35-1

TEL:0480-90-6600

〈岩槻センター〉

埼玉県さいたま市岩槻区馬込561-3

TEL:048-790-1155



株式会社NTワークス

●株式会社NTソリューション

埼玉県川口市芝1-38-1

TEL:048-423-0119

事業内容:企業の経営戦略及びIT化に関する企画立案並びにその支援及びコンサルティング、情報システム企画・設計・開発及び運用、情報システム機器等の保守業務全般など

●サイボーグ株式会社

埼玉県川口市前川1-1-70

TEL:048-267-5151

URL:<https://www.saibo.co.jp>



サイボーグ株式会社

●埼栄不動産株式会社

●埼玉興業株式会社

●神根サイボーグ株式会社

●株式会社ホテルサイボーグ

●株式会社グリーンテニス

福利厚生

各種社会保険、退職年金制度(勤続3年以上)、育児・介護休業制度、業務用携帯電話貸与制度、住宅資金融資制度、遠距離若年補助制度、業務災害附加金制度、定年退職者再雇用制度、社員自家用車制度、グループ社員割引制度、定期健康診断、社員旅行、全社員運動会、カート大会、永年勤続者旅行贈呈制度(20年)、クラブ活動(サッカー・野球・バスケットボール・ゴルフ・海釣り・トレッキング)、労働組合(全トヨタ労連加盟)など



無限大の可能性を信じて、創造する未来。

3つの取り組み

人づくり

- 教育研修制度
- 職場先輩トレーナー制度
- 集客イベント
- キッズ会員
- 社内イベント



お店づくり

- 店舗装飾
- 車両展示
- 訴求ポップ
- 商品陳列
- アメニティ

お客様の
心に寄り添う
おもてなし



仕組みづくり

- コールセンター
- メールマガジン
- web予約
- 季刊誌「My Netz Tea」発行
- おもてなしシステム
- SPM

マイネットポリシー

「すべてはお客様の感動のために」。私たちは常に「どうしたら一人ひとりのお客様に感動を与えられるか」を最優先に考え、日々の活動に努めています。

店舗総合営業

訪問型営業に主軸を置かず、展示会や点検整備、保険手続きや各種イベントなど、様々な来店機会をお客様に提案していきます。ご来店いただいたお客様へは、店舗スタッフ全員が職種、役割にとらわれることなく、一丸となってお迎えし対応するおもてなしスタイルです。

私のネット～マイネット～

21世紀型のディーラー＝リテラーを目指すために店舗装飾・商品・接客方法・仕事の進め方など、全てにおいて差別化・独自化に力を入れています。「お店づくり」「人づくり」「仕組みづくり」に重点を置いた活動を展開する事で、お客様に「私のお店」「また来たい!」と感じていただけるよう、心地の良いお店でハートを込めておもてなしする事を活動の原点としています。これらの事から、当社新車店舗名称は「マイネット●●」となっています。

「クルマ」を通じて、つながる人との「絆」。

マイネットの人づくり

マイネットは人とのつながりを大切に、様々な交流イベントを通じてお客様との絆を深めていきます。また、社員同士の親睦を深める社内イベントの実施や個々のスキルアップを図る教育制度なども充実しています。



マイネットキッズイベント

ご家族みんなで楽しめるシーズンに合わせたイベントを実施しています。



マイネットキッズフェス

夏と冬に開催されるイベントです。様々な催し物があり、子どもから大人まで楽しめます。



マイネットキッズファッションショー

雑誌や広告撮影などを行っているプロのカメラマンがキッズのステキな写真を撮ります。



マイネットカート大会

当社のお客様を招き、一流レーサーも参加するカート大会を実施しています。



マイネットキッズキャンプ

バーベキューからワークショップ、サイエンスショーなど盛りだくさんのキャンプイベントです。



マイネットキッズいもほり体験

お客様に土に触れる貴重な体験を提供し、ご家族で充実した時間をお過ごしいただくイベントです。

マイネットの仕組みづくり

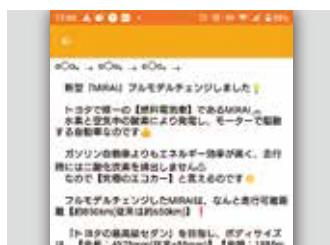
当社ではお客様の快適なカーライフをサポートするために様々な仕組みづくりに取り組んでいます。

お客様の利便性向上のためコールセンターの開設やメールマガジン、季刊誌などによる情報提供活動を行っています。



コールセンター

自社客への点検のご案内やお問い合わせへの対応を図るために、全国に先駆けてコールセンターを設置しました。



メールマガジン

点検時期のお知らせや季節の商品、各種イベントなど様々な情報をメールを活用し、お客様へお知らせしています。



季刊誌「My Netz Tea」

お役立ち情報や地域のおすすめ店舗、ドライブスポットなどクルマを通じたお楽しみをお伝えする季刊誌を発行しています。



おもてなしシステム

来店されるお客様情報をデジタル管理し、店舗スタッフで共有することでスムーズなおもてなしを可能としたシステムです。

営業職の業務

お客様が最高にご満足していただく為のカーライフを提案からトータルサポート。地域住民の皆様と積極的に交流を図り、地域に密着した来店誘致の活動を行います。



イオンレイクタウン店
営業職
吉富 勇太
[2014年入社]

1 開店準備

来店されたお客様に快適にお過ごしいただけるよう、店外から店内を清掃。展示車両の清掃から来店促進に必要なのはりなどを準備します。



2 来店誘致

点検・車検のお知らせを始め、新車発表会、試乗提案、季節のイベントなど様々な機会を作り、お客様に来店を促します。



3 お出迎え

ご来店されたお客様を駐車スペースにご案内します。お客様に来店目的をヒアリングをして即座に対応します。



4 商談/ご提案

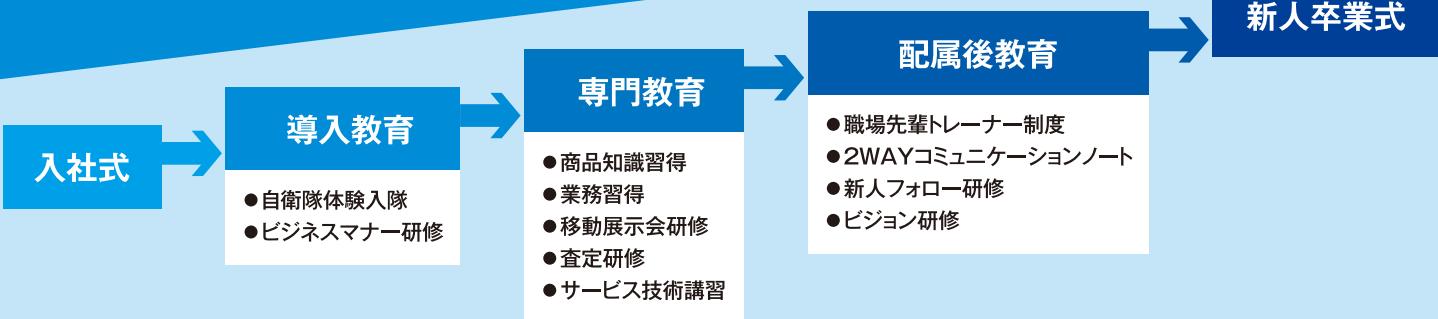
お客様へヒアリングや雑談を交えながら最適なプランのご提案やご希望された試乗車の手配や対応を行います。お客様に喜んで頂く為に、カーライフを全力でフルサポートします。



5 納車

納車の際はスタッフが細部に渡り最終チェックを行います。最後に洗車をして、お客様に引き渡します。納車後もお客様のカーライフを全力でサポートしていくことも重要な仕事です。

営業職 新人教育プログラム



充実した新人教育プログラムで基礎を養い、社会人としての一歩を踏み出す。



1 開店準備

入庫の予約を確認し、1日の予定をチェックします。作業がスムーズに進むよう、工具や備品などの準備・確認をします。

2 整備

お客様からお預かりしている車を整備します。最高の結果とパフォーマンスをご提供出来るように日々心掛けられています。



3 車検

エンジニアが自ら対応し、お客様の大手なお車をお預かりして車検への手続きを踏みます。



4 点検

お客様からお預かりしたお車が、安全・安心にお乗り頂けるように隅々まで点検します。



5 引き渡し

点検箇所や整備内容をしっかりとお客様へご報告させて頂き、引き渡しとなります。



トヨタ自動車 検定制度

プロを目指す教育制度でエンジニアを育成する。

入社

1年

2年

3年

4年

5年

6年

トヨタサービス技術検定(Team-GP)

早期戦力化訓練
(1ヶ月間)

レッツスタート
(新人エンジニア育成制度)

トヨタサービス業務認定

3級(G3)

装置の作動原理
オーバーホール作業

2級(G2)

コンピューター制御の
構造および診断、
データ解析

1級(G1)

自動車の総合診断

D級(第1ステップ)

ご来店のお客様に失礼
のない応対ができる

C級(第2ステップ)

車検・点検に来られた
お客様の応対ができる

B級(第3ステップ)

サービスに来られた
お客様の応対ができる

A級(第4ステップ)

店舗にこられた全ての
お客様に応対ができる

●「創れる×話せる」エンジニア育成

「技術検定制度」において、エンジニアとして必要とされる高度な故障診断技術力の修得に主眼を置き、「業務認定制度」において、必要な業務遂行能力・人関係能力・マネジメント能力の修得に主眼を置いています。新時代のアフターサービスや、自動車販売を担うサービススタッフを育成するために、これら2つの教育システムを両輪にしています。技術・業務両面の能力を身に付けながら自己を冷静に見つめることができる、バランスの取れた人材育成を目標としています。

●その他

- ・エスティメーション(板金見積り)検定
- ・国家一級検定
- ・マイネット技術コンクール開催
- ・TOPCREW(トップクルー)検定
- ・エンジニアリーダー研修
- ・新型車講習
- ・セールス研修制度

1 開店準備

営業やエンジニアと一緒に店内から店外まで清掃をします。常にお店を綺麗にしてお客様に快適な空間をご提供出来るように心掛けています。



フロア職の業務

お店全体のサポートに徹する縁の下の力持ちのような役目を果たします。常に気配りと笑顔を大切にして、気持ちよく接客していきます。また、お取り扱い商品の説明や携帯電話などの販売も大切な役割です。



2 お客様対応

ご来店されたお客様へ最高のおもてなしをすることを常に意識し、受付業務、フロア管理、接客対応を行います。店舗の接客品質の向上を図ることで、お客様からの信頼獲得に大きく貢献します。



3 関連商品の販売

店内でお待ちのお客様へ積極的にお声掛けをし、携帯電話をはじめとした各種取扱商品の説明や提案、販売を行います。



4 電話対応やサービス対応

営業やエンジニアがより仕事をスムーズに進めるためにフルサポートします。常にどうしたら効率よくお店がまわるかを考えながら仕事を遂行します。

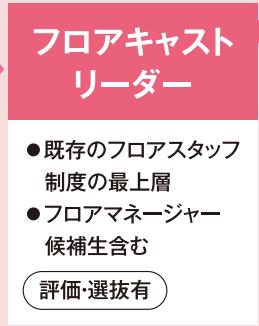
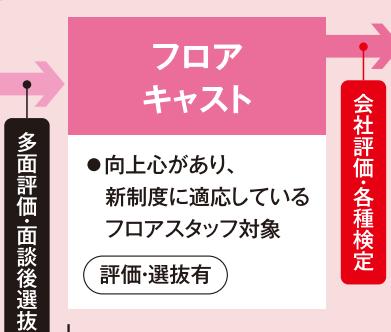
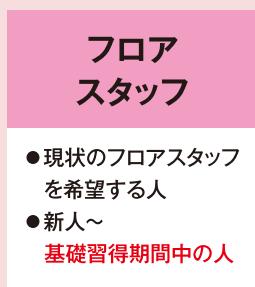


5 翌日の準備 来店把握

翌日にご来店されるお客様のカルテの準備や来店把握シート、ウェルカムボードの作成などをし、各スタッフに共有します。



フロア職 キャリアアップ・キャリアパスプログラム



新 体 系

明確なキャリア形成で業務意欲向上、店舗づくりの中核を担う人材を育てる。

クルマを売ってからが 新たな始まり。

クルマを売ったら終わりではなく、むしろ、そこからが始まり。車検や点検で定期的に顔を合わせたり、自動車保険に加入されたお客様が、事故に遭われた際の窓口業務も私たちの大切な仕事です。また、クレジットカードやスマホといった商材を取り扱っているため、一度担当になったお客様との接点は、想像以上に多くあります。最近、一番嬉しかったことは、新入社員時代に担当させていただいたお客様が、約5～7年経ち、買い替えのタイミングが来たら今、「吉富さん以外からは、買わないと決めているから」とご来店くださったことです。お子様が生まれるなど、お客様の家族構成の変化にも時の流れを感じつつ、この間、少しずつ築き上げてきた信頼関係が、再購入という結果につながったことに大きな喜びを感じます。また、クルマだけでなく保険もクレジットカードもスマホも「全部任せた」と安心して委ねてくださるお客様も。さらには、お客様がお客様をご紹介くださることもあり、「誰から買うか」という厳しい目に選ばれた責任とやりがいを感じています。

Sales

イオンレイクタウン店
営業職

吉富 勇太
[2014年入社]



Engineer

マイネット川越
エンジニア職

中村 憲章
[2017年入社]

日々の成長実感が 自信とやる気をくれる。

入社への希望が確信へと変わったのは、会社説明会で配られた入社後の年間スケジュール表を見た時でした。具体的な研修・業務内容、取得すべき技術・業務検定でびつりと埋まっていたスケジュール表。「仕事をしながら、こんなにも勉強することがあるのか」と一瞬、面を食らいました。同時に入社後、飛躍的な成長を遂げる自分をはっきりと思い描くことができました。入社5年目の今は、エンジニアにとって最も難しいとされる故障診断をメインの仕事として任されながら、最上位資格の取得へ向けて、日々勉強を続けています。大変ではないといったら嘘になりますが、入社以来ずっと高いモチベーションを維持できているのは、この職場でのこの仕事がやりがいに満ちているからです。自分のレベルに見合った仕事をさせてもらえ、先輩に温かく見守られながら、昨日できなかつた作業が今日できるようになる喜び。上を見ればエンジニアとしても人間としても憧れる先輩がいて、早く追いつきたいという気持ちで走り続けられます。

マイネットの人事担当者が 採用した人と働きたい。

もともと自動車業界に就職するつもりはありませんでした。マイネットを知ったのは、全業界対象の大規模な企業説明会のことです。朝から続く説明疲れからか、夕方くらいになると学生におざなりな対応を見せる企業が目立つ中、マイネットの人事担当者は、ずっと笑顔で学生の話に耳を傾け、優しく真摯に対応してくれていました。「この方たちが採用した人と一緒に働きたい」という思いは見事に的中し、尊敬できる人ばかりで職場の人間関係は最高です。フロア職は、お客様のお出迎えからお見送りまで、ご来店されるすべてのお客様を担当するオールラウンダー。様々なご要望に応えるため、思いがけず接客に時間が掛かってしまうこともあります。しかし、その間、手の空いているスタッフが自ら進んでフロア作業を代わってくれます。仲間に恵まれているからこそ、気持ちよく仕事に励めるのです。また、産休・育休明けに時短で働いているスタッフも多く、今後の人生設計に一切の不安はありません。

Floor

マイネット戸田
フロア職

湯本 美葉瑠
[2016年入社]





一人ひとりの心に寄り添う人材育成。

個々の成長をサポートする様々な教育制度。

社員の成長は企業の成長に大きくつながります。ネツトヨタ東埼玉株式会社の人材育成は入社前の内定者研修から始まり、入社から定着までを見据え、新入社員教育プログラム、配属後の集合フォロー、職場での先輩トレーナーによるOJTなど、一人ひとりに寄り添った様々な研修や教育制度をご用意しています。お客様に選ばれ、お客様のお悩みを解決できる魅力あるスタッフを育てるために…。



充実のカリキュラムでプロフェッショナルを目指す。

営業職		フロア職		サービス職		本部職	
係長	リーダー研修 店舗営業力強化プログラム(基礎・応用) ワールドキャブフローサルタント研修 介助専門士資格試験	マネージャー キャスト スタッフ 新入社員 職場先輩トレーナー 資格・その他 内定者	リーダー研修 最上級のおもてなし研修 コミュニケーションスキルアップ研修 店舗美化演出研修 au選択研修 女性リーダー研修 車両知識研修(応用編)	マネージャー エンジニアリーダー キャスト 新入社員 職場先輩トレーナー 資格・その他 内定者	リーダー研修 H講習 HV講習(メーカー出張) E-SI社内研修(隔月) EL研修(メーカー出張) ツヅクリー講習(出張) 国家1級整備士資格取得講習	リーダー研修 係長 主任 高年次 中年次 低年次 新入社員 職場先輩トレーナー 資格・その他 内定者	リーダー研修 係長 主任 高年次 中年次 低年次 新入社員 職場先輩トレーナー 資格・その他 内定者
一般	高年次 中年次 低年次	キャスト スタッフ セルフマネジメント研修		高年次 中年次 低年次	トヨタ技術検定(1級2級3級) 業務認定(A級B級C級D級) エステマックス(1級2級3級) マイネット技術コンクール 自動車検査員講習 技術コンクール貢成	導入教育 自衛隊研修 ビジネスマナー講習 早期戦力化訓練 マイネットサービス新人戦 新人サービスエンジニアフォロー研修 自己ビジョン作成研修 レッツスタートプログラム	導入教育 自衛隊研修 ビジネスマナー講習 2WAYコミュニケーションノート 自己ビジョン作成研修
一般	新入社員	新入社員 セルフマネジメント研修	導入教育 自衛隊研修 ビジネスマナー講習 専門教育 2WAYコミュニケーションノート バリュー商品知識研修 自己ビジョン作成研修 配属後新人フォロー研修 サービス技術講習 移動展示会研修 インテリジェンスクリアランスソナー研修 新人卒業式(3月)	新入社員 セルフマネジメント研修	導入教育 自衛隊研修 ビジネスマナー講習 早期戦力化訓練 マイネットサービス新人戦 新人サービスエンジニアフォロー研修 自己ビジョン作成研修 レッツスタートプログラム	導入教育 自衛隊研修 ビジネスマナー講習 2WAYコミュニケーションノート 自己ビジョン作成研修	導入教育 自衛隊研修 ビジネスマナー講習 2WAYコミュニケーションノート 自己ビジョン作成研修
職場先輩トレーナー	先輩教育トレーナー研修 ビジネスコーチング研修 教育トレーナー任命式	職場先輩トレーナー	先輩教育トレーナー研修 ビジネスコーチング研修 教育トレーナー任命式	職場先輩トレーナー	職場先輩研修	職場先輩トレーナー	職場先輩トレーナー
資格・その他	CSR講習 損害保険募集人資格試験 生命保険募集人資格試験 普通救命講習	資格・その他	CSR講習 損害保険募集人資格試験 生命保険募集人資格試験 普通救命講習 サービス接遇検定	資格・その他	CSR講習 外国人社員研修 損害保険募集人資格試験 普通救命講習	書類作成研修 段取り力向上研修	資格・その他
内定者	交通安全研修 マナー研修	内定者	交通安全研修 マナー研修	内定者		交通安全研修 マナー研修	内定者

■ 社内研修 ■ メーカー検定 ■ メーカー研修 ■ 階層別研修 ■ 社外研修



自衛隊体験入隊 ※新人社員教育

団体行動を通じ、ルールの順守・仲間意識・達成感を得るために導入しています。

新人営業・フロアスタッフ卒業式

店舗配属から9か月間、職場先輩トレーナーと共に学んだ知識と技能を競います。

マイネット技術コンクール

各店舗の代表が日々の業務で培った点検・受付・引き渡し業務の技術を競います。

マイネット新人戦

新人サービスエンジニアが1年間に先輩達から学んだ技術を競います。

マイネットのお店づくり

マイネットは地域の皆様に親しみやすく、気軽に立ち寄れるお店づくりを目指しています。

お客様一人一人にとっての「私のお店(マイネット)」と思っていただける居心地の良い環境づくりに努めています。



キッズコーナー

お子様も大切なお客様。ご来店が幼いころの思い出となるように、お子様もゆっくりと楽しくくつろいでいただけるスペースを提供しています。



アイランドプラス

ショールームの新しい使い方を提案。地域の皆様や各団体にも様々な用途でご利用いただける展示スペースをご用意しました。(MNさいたま中央)



マイネットカフェ

クルマの用がなくても地域のみなさまに気軽に立ち寄りいただき、ご利用いただけるカフェを店舗内に出店しています。(MNさいたま南、MN三郷)



パブリックビューイング

お待ちいただくお客様はもちろん、イベントなどの際に地域の皆様に開放も可能で、迫力の大画面と音響設備で興奮をお届けします。(MNさいたま南)



プロジェクションマッピング

閉店後の真っ暗になったショールームのガラスをキャンバスに、色とりどりのプロジェクションマッピングが夜の通りに輝きます。(MNさいたま南)



納車タワー及びルーム

納車記念に特別な演出で感動をプラス。全国トヨタ販売店初の取り組みです。(タワー:MN川越、MN三郷/ルーム:MNさいたま南、MNさいたま中央)



照明演出

閉店後、展示車両を動く照明で演出します。ライトアップされるクルマの美しさに道行く人たちを魅了します。(MNさいたま中央)



店舗装飾

店舗スタッフが中心となり季節やイベントに合わせて店舗を装飾。自分たちのお店は自分たちの手で作り込みを行うのもマイネット流です。



デジタルサイネージ

デジタルポスターを設置することで、車両や取り扱い商品を一定時間で切替表示。情報量の増大を図っています。



マイネット川口



マイネット浦和美園



マイネット岩槻



マイネット本庄

おもてなしの心で提供する快適な空間。

GR Garage さいたま中央



埼玉県内唯一の「GR Garage」が誕生しました。発表前のスープラが展示されたオープニングイベントには、たくさんのお客様にご来場いただきました。広々とした店内には、GR Garage限定車の他、人気のTRDをはじめとするカスタムパーツが並びます。GR Garageはクルマファンが集い、語らい、一緒になってクルマを楽しむ、「町いちばんの楽しいクルマ屋さん」を目指しています。



発表前のスープラが展示されたオープニングイベントは、400名を超えるGRファンが集結。店内は熱気と興奮に包まれていました。

お客様向けイベントでは、マイネットキッズのカート大会など、様々な会場でイベントを行っています。

レンタルカートとレーシングシミュレーターを融合させた参加型モータースポーツも楽しむことができます。

クルマファンが集い、語らい、共にクルマを楽しむ。

GR TOYOTA GAZOO Racing

当社は「TOYOTA GAZOO Racing Rally challenge」というラリー競技の中でもビギナー向けのレースに今年から参戦しました。「ドライバー(運転者)&コ・ドライバー(コースの案内者)は社員」で参戦、車両の架装も当社でおこないました。実際の競技で培ったノウハウをお客様と共に共有し寄り添い、モータースポーツの楽しさを伝えています。これからも「くるまファンづくり」の為に様々なイベント開催、情報発信で未来に繋げるための「挑戦」をずっと続けていきます。



Rally challengeとは

参加者の約半数がラリー初心者というビギナー向けのラリー競技。前身の"TRD Vitz Challenge"から数えて21年。初心者にも優しいコース設定としており、安全かつ手軽にエントリーできる日曜開催の1dayラリーです。国内Bライセンスがあれば、86だけでなく、YARISやVitz、AQUAなどハイブリッド車やAT車でも参加できるのが魅力。サービス体制も充実しており、初めてのラリー参加に適した競技となっています。

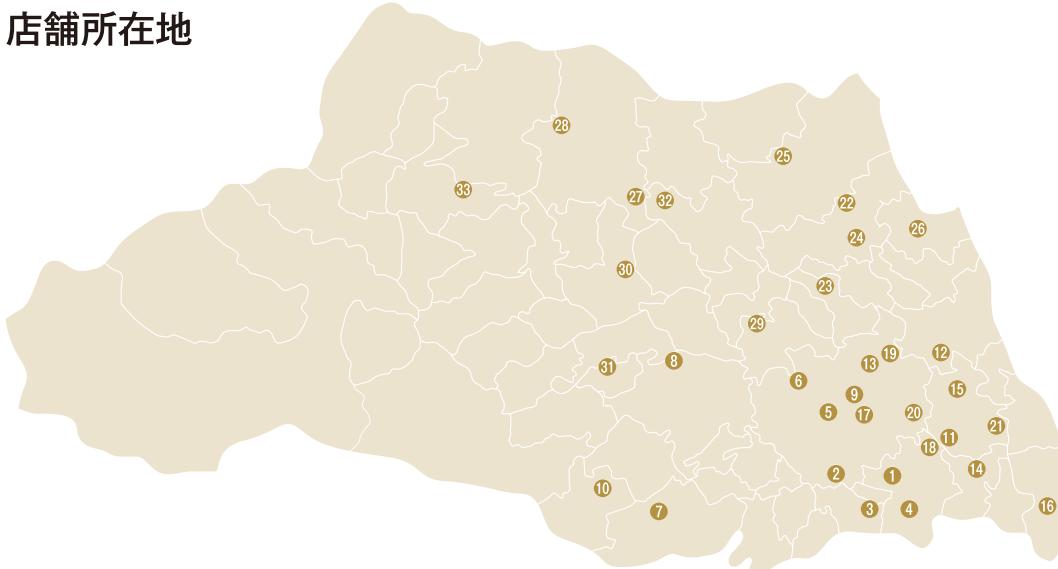
Organization

組織体制

組織図



店舗所在地



マイネツツさいたま中尾
マイネツツ越谷

michinowa
ミチノワ



michinowa(ミチノワ)は、クルマがつなぐ新しい体験型情報発信基地として誕生したモビリティの未来創造型ショールームです。「もっとクルマにできること」をテーマに、「新型車情報」「クルマ診断」「未来のモビリティ体験」「免許返納サポート」など生活に役立つ様々な情報をご提供します。



イオンモール川口1階にて365日年中無休で営業しています。

カーライフを体験できる 未来創造型ショールーム。

集客

大人から子どもまで
気軽に立ち寄り
楽しめる空間

情報発信

新しいカーライフ・
カーサービス及び
CSR活動の
情報提供

目指す 方向性

既存管理顧客への
付加価値サービス・
新規顧客の
創造の場

送客

近隣店舗との
連携・送客の拠点
として牽引

インタラクティブな情報発信と新規顧客の獲得を行う様々な仕掛け。



車両展示コーナーには定期的にオススメのクルマを入れ替わりで展示しています。



お好きな車を選び試乗予約ができるなど、各所にデジタルコンテンツを設けています。



お客様の性格診断からオススメのクルマをピックアップすることができます。



アプリ会員に登録することで、コーヒーが飲めるお得なクーポンが配信されます。