

車の総合的アフターセールス担う  
プロフェッショナル集団



1 納車前の新車に各種整備を整備、チェックする岩崎さん 2 フルマラソンを何度も完走している小坂厚夫社長。宍道湖沿いのお気に入りのジョギングコースの一つだ 3 国道9号線沿いに立つ本社外観 4 事故などで破損した車の修理も担当 5 山陰は、全国25社の日産部品販売の中で唯一、車検や新車納品前整備なども実施 6 約8700ものアイテムが並ぶ倉庫からスピーディに必要な品を取り出す奥田さん 7 日産の部品はもちろん各社メーカーのさまざまな部品が管理されている倉庫 8 1日2回、拠点センターから多種多様な自動車部品が届く 9 商品はバーコードで管理 10 新車や中古車などの商品は陸路を通じて輸送 11 社屋わきの広い敷地内には、納車前の車が多数置かれている 12 塗料は、規定通りに重さを量りながら調色。色調の微調整に経験の差が出る 13 密閉されたスペースで行われる塗装作業。エアフィルターでゴミや埃をシャットアウトし、美しい仕上がりに



「小坂社長が赴任した2018年から毎年、全社員と直接話を聞く機会を設け、工場に自動シャッター、倉庫にエアコンを導入するなど労働環境の改善を推進。業務の進め方も社員の意見を取り入れていった。「ベテランと若手がみ合っているいい会社。一緒にお客様のカーライフ充実を進めましょう」

「日産グループの一員として、メーカーが主導する各種研修に参画。全国各地にある日産部品販売株式会社社員と共同で、基礎的な自動車知識から販売や物流、カーライフに関する専門的な知識や技術を、充実した教育システムで学ぶことができる。」「全国の人とコミュニケーションが取れ、刺激を受けることができます。当社の社員は仕事の幅が広いので、他社の人間から視野の広さを称されることも多いようです」と小坂社長。「部品の供給に留まらず、自分の仕事がどこにつながり、お客様がどんなふうに喜んでいただけるかということを感じられるのは、仕事をすすめるうえで重要であり、強みでもありますね」

「効率化を図りたいという地元ディーラーの要望が相まって1977年、前身の《株式会社日産自動車島根総合センター》が設立。のちに他地域と同様の現在の社名となった。」

「社員は日産グループの一員として、メーカーが主導する各種研修に参画。全国各地にある日産部品販売株式会社社員と共同で、基礎的な自動車知識から販売や物流、カーライフに関する専門的な知識や技術を、充実した教育システムで学ぶことができる。」「全国の人とコミュニケーションが取れ、刺激を受けることができます。当社の社員は仕事の幅が広いので、他社の人間から視野の広さを称されることも多いようです」と小坂社長。「部品の供給に留まらず、自分の仕事がどこにつながり、お客様がどんなふうに喜んでいただけるかということを感じられるのは、仕事をすすめるうえで重要であり、強みでもありますね」

「日産グループの一員として、メーカーが主導する各種研修に参画。全国各地にある日産部品販売株式会社社員と共同で、基礎的な自動車知識から販売や物流、カーライフに関する専門的な知識や技術を、充実した教育システムで学ぶことができる。」「全国の人とコミュニケーションが取れ、刺激を受けることができます。当社の社員は仕事の幅が広いので、他社の人間から視野の広さを称されることも多いようです」と小坂社長。「部品の供給に留まらず、自分の仕事がどこにつながり、お客様がどんなふうに喜んでいただけるかということを感じられるのは、仕事をすすめるうえで重要であり、強みでもありますね」

「日産グループの一員として、メーカーが主導する各種研修に参画。全国各地にある日産部品販売株式会社社員と共同で、基礎的な自動車知識から販売や物流、カーライフに関する専門的な知識や技術を、充実した教育システムで学ぶことができる。」「全国の人とコミュニケーションが取れ、刺激を受けることができます。当社の社員は仕事の幅が広いので、他社の人間から視野の広さを称されることも多いようです」と小坂社長。「部品の供給に留まらず、自分の仕事がどこにつながり、お客様がどんなふうに喜んでいただけるかということを感じられるのは、仕事をすすめるうえで重要であり、強みでもありますね」

# NISSAN PARTS

## 日産部品山陰販売 株式会社

### 事業内容

自動車部品の販売、自動車販売、車検整備、事故車修理、車輛回送、損害保険代理店

創業 昭和52(1977)年5月25日

代表者 代表取締役社長 小坂 厚夫

社員数 103名(男78名 女25名)

本社 島根県松江市東出雲町損屋3423-1

電話 0852-52-5254

### 採用エリア(勤務地)

松江市、出雲市、浜田市、鳥取市、米子市

### 採用担当者からあなたへ

当社が大切にしているのは働く人たちのつながりです。みんなでサポートし合うので、職場は笑顔であふれています。チームワークを尊重し、職場のメンバーと協調して仕事に取り組める人を求めています。研修制度も整っていて自動車の基礎知識をから学べますので安心してください。



営業支援課 課長  
大島 久幸さん

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0852-52-5254

採用直通 E-mail

5180mail@nissan-buhin-sanin.co.jp

公式サイトは  
こちら



### 扱うアイテムは9000弱 スピーディかつミスなく部品を入出庫

鳥取店での受付勤務を経て、本社に異動。拠点センターから配送される自動車部品の入出庫作業を担当する。約3万個の部品からできている自動車。1日に扱うアイテムは400種以上、品数は数千にも及び。[1センチに満たないネジから約20キロものバッテリーまでさまざま。需要の高い部品を取りやすい棚に配置換えするなど、効率的な作業ができるよう常に意識しています。商品管理課内には日産車の部品をメインに約8700アイテムが常時揃っており、迅速かつミスなく仕分けするのがスタッフの腕の見せ所だ。

異動後フォークリフトの免許を取得。グループ会社共通の研修で県外に赴くことも増えた。「笑顔が増えたと同僚に言われます。頭も体も動かすのが性に合っているようです」



商品管理課  
奥田 真以さん(27)  
入社5年目



### 美容師から転身 共通して大切なのは「お客様とのつながり」

美容師として10年、多くの人を笑顔にしてきた田中さん。全く違う景色を見たくて、自ら新天地に進んだ。当初は事務や工場勤務が念頭にあったが、採用後の上司の勧めで営業に。「話をするのは好きだし、自分でも向いている気がします」と人懐っこい表情を見せる。

前任から引き継いだ顧客は約500人。購買を予定していない相手からニーズを引き出し、契約に結び付けるには高いスキルがいる。「営業というよりお客様とお茶を飲んでお話ししている感じです(笑)。「売り」臭を出さず、正確な情報を伝え、信頼関係を築くの力を入れています」。最終的に他社の車を購入した顧客が、整備や車検を頼んでくることも。「つながりが大事です」



車輛販売課  
田中 中季さん(36)  
入社5年目



### 急速に進むクルマ技術 工場内で時代の変化を実感

2級整備士の資格を持ち、ディーラーで6年間勤務。その後転職して13年目になる。「前の職場はスピード最優先で、作業内容も同じようなものが多くて。残業が多く、友人と休みが合わないのもネックでした。現在は、新車にドライブレコーダー(DR)やETCなどの添付品を取り付ける作業がメイン。「近年、DR装着業務が一気に多くなりました。スマホ連携機能も増えていて、時代の変化を実感します」

3年前に係長を拝命。20～50歳代まで10人の部下に対し、経験や技術力などを考えながら作業を振り分けるほか、ディーラーの営業とやり取りをするフロントとのパイプ役もこなす。「最近では装飾品も複雑で、作業に丸一日かかることも。でも日々最先端の技術に触られて面白いです」



新車納整課  
岩崎 正典さん(39)  
入社13年目



## 充実カーライフを実現するプロスタッフ

### 長く働ける会社で社内外の信頼を 大事なのは丁寧なコミュニケーション

働き方の多様化が進み、転職経験者が増加傾向にある一方、就職活動中の佐々木さんが着目したのは「女性が長く働き続けている職場」という点。「入社5年目ですが、お客様から指名していただくことも。先輩方のように、より知識を増やし、社内外から信頼される存在になっていきたい」

整備工場からの発注や見積もり、問い合わせなどに対応。日産車だけでなく、メーカー各社の部品を要求されるため、間違わないよう細心の注意が必要だ。「同じ部品でもお客様によって、表現が違うことも。分解図などで丁寧に確認しています」。日頃から顧客とのコミュニケーションを重視し、ミスのない確実な仕事を心がけている。



米子店  
佐々木 里花さん(26)  
入社5年目



### 会話の中からニーズを捉え、 顧客に応じた商品を提案

鳥取市内とその周辺郡部の顧客を訪問し、新たな部品の提案や、品薄商品の納品などを行っている。「お客様との雑談にヒントを得てニーズを見つけ、一人一人に合った商品を提案できるよう心がけています」。担当する整備工場や個人ユーザーは合わせて70軒以上、1日120キロ近く車で走ることもある。「対面だと相手の表情が分かり、思いがけず話が盛り上がり結果に結びつくことも。ポキャブラリーが増え、コミュニケーション力も上がった気がします」と笑う。

元々車を見るのが好きだったという井上さん。週に一度は愛車スカイラインを磨き上げるのがルーティンだ。「車がきれいになるとテンションが上がりますね」



鳥取店  
井上 星輝さん(30)  
入社6年目



### 取引先との信頼関係を第一に。 塗装スキルもアップ

傷ついた車を美しく生まれ変わらせるには、時に新車を購入できるほど高額な費用がかかる。「細部までチェックして正確な見積もりを出し、丁寧に説明します。信頼関係が大事です」と話すのは、ディーラーや保険会社に対応するフロント業務を担う矢田さん。弱冠25歳だが、知識や技術に加え、高度な接客対応も必要な部署で活躍する。

工場での現場経験もあり、昨年には日産塗装士1級も取得。「修理車は乗っていた環境によって色が微妙に違うため、塗装もオンリーワン。経験やセンスを生かして微調整するので、やりがいがあります」。“チョコQ”好きだった少年時を彷彿させるキラキラした目を見せた。



板金塗装課  
矢田 育さん(25)  
入社8年目



### 壊れた車を美しく生き返らせる “クルマの魔術師”

事故などで傷ついたりへこんだりした愛車を生き返らせてくれる車の魔術師——それが板金屋だ。「一見、人が乗れないような状態のものでも、骨格がつぶれ過ぎていない限り直すことはできます」と小村さん。傷を研磨したり、凹みをたたいたり引っ張ったりして、ボディの形を整えていく。「壊れた車がきれいに生まれ変わっていくのはうれしいですね。お客様の喜ばれる顔を想像します」

電気自動車や自動運転技術など進歩が著しいクルマ業界。ボディ修理後は、自動ブレーキやバックカメラなど各種機能が正常に動くかどうか確認する。商業高校出身。「経験値や勉強を積み重ねることで、スキルが確実に身に付いてきました」



板金塗装課  
小村 正治さん(42)  
入社24年目

