

## 電動化の加速で常識を超えるサービスを提案

脱炭素化の動きが世界的に加速する中、一層の注目を集める電気自動車（EV）。2010年に量産型EV「リーフ」を発売し、ゼロ・エミッション車のパイオニアとして市場を牽引してきたのが日産自動車だ。22年には軽自動車を含め2種の新EVを市場に投入、いずれも販売好調で勢いに乗る。「山間部を中心に各地でガソリンスタンドが減少傾向。自宅充電しやすい一戸建てが多く、中山間地が広がる山陰だからこそEVの可能性がより拡大するはず」。山陰酸素グループとして、「島根日産自動車株式会社」《株式会社日産サテリオ島根》《日産プリンス鳥取販売株式会社》の3社で自動車事業を展開する櫻井誠己社長（72）が声を大にする。

山陰両県に20拠点のネットワークを展開。各種研修などを合同で実施し、日産が取り扱う商品や車の基礎的知識、営業スキルなどを共に学んでいる。会社を超えた社員交流も生まれ、互いのスキルやノウハウの共有につながっている。

メーカーが電動化を戦略の中心とする中、地域貢献の形も変わりつつ



愛車のリーフは、V2HやアマゾンのAIアシスタント「Alexa」にも対応。「安心で便利になりましたね」と笑顔を見せる

ある。その一つが、EVを活用した地域課題解決アクション「ブルー・スイッチ」だ。20年には、島根県美郷町と災害連携協定を締結。大規模停電発生時には、避難所に「リーフ」を無償貸与し、電力源として活用することなどが盛り込まれた。22年度中には邑南町と同様の協定を締結予定だ。

日産は昨秋、EVの世界覇権を再び狙う長期ビジョンを発表した。櫻井社長は、「今後数年で車は根本的に変わる」と先を読む。走行履歴を生かした整備やサービスの提案、音声アシスタント「Alexa」と連動したリモート操作などソフトを提供する領域が増える。「先が読めない時代だからこそ、バラエティに富んだ人材が必要。山陰では、運転免許を返納すれば一気に生活が不便になる。我々のような自動車業界が役立つことも多いはず。社員一人一人の特徴を伸ばし、地域に求められるサービスを提供できる会社でありたい」



しまねにっさんじどうしゃ  
島根日産自動車 株式会社  
にっさん しまね  
株式会社 日産サテリオ島根  
にっさん とっとりはんばい  
日産プリンス鳥取販売 株式会社

EVを活用して地域の課題を解決  
車の新たな可能性が拡大

08  
LEADING  
COMPANY



島根日産自動車 株式会社  
株式会社 日産サテオ島根  
日産プリンス鳥取販売 株式会社

業種 自動車小売業

事業内容 新車販売、中古車販売、自動車整備、部品用品販売、  
保険代理店業務、クレジット等の金融商品取扱い

創業 [島根日産] 昭和22 (1947) 年12月  
[サテオ島根] 昭和41 (1966) 年4月  
[プリンス鳥取] 昭和28 (1953) 年3月

代表者 代表取締役 櫻井 誠己

社員数 475名 (男385名 女90名)

[日産合同オペレーションセンター]  
〒690-0024 島根県松江市馬場町362-2  
TEL/0852-37-1141

[3社合同リクルートサイト] <https://sn-st-pt-nissan-recruit.jp>

[島根日産] <https://ni-shimane.nissan-dealer.jp/>

[サテオ島根] <https://ns-shimane.nissan-dealer.jp/>

[プリンス鳥取] <https://np-tottori.nissan-dealer.jp/>

- [島根日産] 島根県内9店舗
- [サテオ島根] 島根県内6店舗
- [プリンス鳥取] 鳥取県内4店舗

[山陰酸素グループ]

- 山陰酸素工業株式会社
  - 株式会社さんれいフーズ
- 他 7社2組合

## 求める人材像 Check!!

「ありがとう」のために働きたい方、集合!

お客様との出会いを大切に、車を通じてお客様と「広く・長く・深く」関わりたい方におススメの仕事です。

車が好き、人が好き、地元が好き、入社のきっかけはさまざまですが、お客様の笑顔と感謝の言葉を原動力に頑張っています。

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0852-37-1141(代表)

採用直通 E-mail

y-sakata@prince-tottori.co.jp

動画サイトは  
こちら



採用サイトは  
こちら



資料請求

インターンシップ

会社見学



1 2人と話すのは得意ではないと漏らす景山さん。「お客様に励ましていただいています」と笑顔を見せる 3 4 松原さんは5年前、数少ない女性整備士として入社。「今は職場で男女差を感じることはないですね」 5 6 櫻井社長が同じ奥出雲町出身であることに縁を感じ、日産を選んだ安部さん。「営業に大切なのは「足」を使うことです」 7 8 異業種から転身し、好きな仕事に就いた松原さんの表情は生き生きとしている 9 10 「親には『世界のトヨタ』を勧められましたが、やっぱり自分が大好きな日産を選びました」と毛利さん 11 日産3社のリクルートサイトリニューアルに向けて、さまざまな年代の多様な職種の社員が役職の枠を超えて集まり、検討会が開かれた 12 2022年秋に公開した職場や社員のリアルが垣間見られるこだわりの詰まったリクルートサイト



主に車検を担当。専門学校の実習車と違い、顧客の車の状態は走行距離や走行場所、運転手の技術などによってさまざまで、一つとして同じ状態のものはない。「特に中古車は判断が難しいです。今はとにかく先輩に聞きまくって成長を目指しています」

そんな毛利さんが憧れる先輩の一人が、同じ職場の3年先輩、松原有紗さん(24)だ。「お客様の評価も技術も高くてすごい」という後輩の言葉に、「さすがに新人時代よりは作業の質が向上したかな」と照れた表情を見せる。

日進月歩の自動車業界。整備士にも日々スキルアップが求められる。「空いた時間にテキストを開いたり、同業者があげた動画を見たりしています。学科は苦手ですが、まずは日産2級整備士を目指さなきゃ」

車好きが高じて異業種から転職した人もいる。プリンス鳥取米子店営業課の松原真也さん(24)は公務員から転身。「入社直後は全く売れなくて焦りました。でも、先輩らに『大事なのは知識ではなく、お客様の立場に立った提案』と言われ、お客様一人一人に寄り添った細やかな接客を心掛けるように」。そうして得た初めての顧客は、今も忘れられない大事な存在だ。

安全なカーライフに不可欠なのが、自動車整備士の存在だ。GTRの丸型4灯テールランプに惚れ込んで日産を選んだ、サテオ島根本店サジェス課の毛利有希さん(22)は、「車が好きな奴は整備士になるな」と周囲には言われましたが、入社2年目の今も、好きな道を選んでよかったと心底思います」と笑う。

服よりもずっと高額な車。「お客様に満足してもらおうと思うがゆえに、つい自分のキャパシティ以上に頑張ってしまうことも。オンオフの切り替えは大事ですね」と安部さん。他のスタッフに頼ったり、段取り良く作業したりすることが今後の目標だという。

転職後、周囲の人に「顔つきが変わった」と言われるように。「好きなことを仕事にできるというのは、気持ち全然違いますね」

高専で化学を専攻していたプリン入鳥取米子店営業課の景山優生さん(24)は、教習所での講習を機に、卒業後の進路を「転じた」。初めて乗ったMT車に夢中になりました。高専の卒業生は、部品を作る工場などの専門的な職場に就職する人が多いが、景山さんはあえてディーラーを希望。「直接的に車と関わりたくて」。日産3社が山陰酸素グループの一員で、安定感がある会社であることも決め手になった。

時代と共に車の機能が拡充。「従来のシンプルな面白さに代わり、コンピュータが介入することによる面白さが生まれている気がします」

技術と知識をアップして顧客のカーライフをサポート