



軽EV《サクラ》が好評  
バイオニアの存在感示す

脱炭素化が世界的に加速する中、確実にシェアを拡大している電気自動車（EV）。2010年に量産型EV《リーフ》を発売し、ゼロ・エミッション車のバ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年に市場へ投入された軽EV《サクラ》は、国内における数々の賞を受賞するなど高い評価を受けた。また23年度の国内EV販売において、全販売台数の約41%をサクラが占めるなど、大きな存在感を見せている。「環境意識の高まりや航続距離の伸び、国や自治体の購入費用補助などの影響で、EV車の普及は以前より高まっていると実感します。自宅充電しやすい一戸建てが多く、山間部を中心にガソリンスタンドが減少傾向にある山陰だからこそ、EVの可能性はより拡大するはず」。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74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、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

しまねにっさんじどうしゃ 株式会社  
にっさん 株式会社 日産サテオ島根  
にっさん とっとりほんばい 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

13  
LEADING COMPANY

ながっている。23年夏、メーカーが導入を進める新世代店舗デザインコンセプトを採用した店舗を山陰で初めて雲南市に設置。環境に配慮したデザインと、従業員の働きやすさを意識した構造に仕上げた。「工場の暑さ対策に遮熱塗料を使うなど、働く人がいい仕事ができるよう人への投資は惜しみません。今後も随時各店舗での対策を進めていく」。日産ディーラーならではの地域貢献にも注力する。EVを活用して地域課題解決を図るアクション「ブルー・スイッチ」に取り組み、20年に島根県美郷町と災害連携協定を締結したのを皮切りに現在、同県邑南町、鳥取県米子市、境港市と同様の協定を結んでいる。大規模停電発生時には、避難所に《リーフ》を無償貸出し、電力源として活用することなどが盛り込まれている。

日産は23年、30年までに投入する新型電動車のモデル数を上方修正するなど、電動化戦略の加速化を発表した。コネクテッドカーのサービス戦略も強化しており、櫻井社長は「自動車がスマホになる時代が現実味を帯びてきた」と言う。一方、「急速過ぎる進化は、従来の顧客の利便性を奪う場合もある。ユーザーに寄り添ったサービスの提案を忘れてはならない」



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

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  
[サティオ島根] 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)  
本社 島根県松江市馬淵町362-2  
電話 0852-37-1141

採用エリア(勤務地)

松江市、安来市、出雲市、雲南市、  
大田市、浜田市、益田市、邑智郡、  
鳥取市、倉吉市、米子市

採用区分

新卒採用 キャリア採用

採用担当者からあなたへ

1から学べる研修や職場のサポート体制が充実し、自動車に詳しくない方も安心して働けます。山陰の生活に欠かせない自動車。自動車を通じてお客様一人一人の生活から、地域の暮らしを支える仕事を一緒にやってみませんか。



管理本部 総務部  
坂田 雄介さん

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

求人サイトはこちら



「日進月歩で進化し続けている自動車技術。始動方法がキーを差し込んで回すタイプからプッシュスイッチになり、シフトレバーがボタン型やダイヤル型になるなど操作機能も変わってきた。電動化や自動化が進むにつれ、電子制御が占める割合が多くなり、機能も著しく向上した。「車のアップデートとともに僕たちのアップデートが日々求められています」と《日産プリンス鳥取販売》の

整備士、西尾渉さん(29)。複雑な電装品が増えたため目に見えない故障も多く、従来の知識と経験だけでは容易に対処しにくいこともある。「ただ、的確に診断し、無事修理できた時の達成感はひとしおです。まさに、車のお医者さん。だ。横浜で開催された《全国日産サービス技術大会》若手整備士部門に昨秋、初出場。制限時間内に故障診断を行うミッションをクリアするため、大会1か月半前からトレーニングに励んだ。「当社は中国ブロック大会を3連覇していてプレッシャーも大きかったですが、ハイレベルな技術に触れ、非常に勉強になりました。休日はカスタムに余念がない。車とともに進化し続けるスタッフが日産を支えている。」

「時代とともにアップデート」

「お客様に寄り添った提案を」



1 3 6 「お客様と信頼関係を築くのが最も大切」と語る藤原さん。顧客に寄り添った提案に力を入れる 2 リニューアルした《日産サティオ島根》雲南店 4 「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」と語る櫻井社長 5 《日産京都自動車大学校》で一級整備士を取得して入社した《日産サティオ島根》雲南店の岩田唯我さん。入社1年目から故障診断も手がけるなど、実務経験を積んでいる

1 顧客とのリラックスした会話の中から細やかにニーズを探る松永さん 2 出雲店のイベント情報や新車案内などをYouTubeで積極的に発信 3 合同説明会で、スーツをびしょと着こなす日産営業社員を見てあこがれを抱いた。「身だしなみには気をつけています」 4 5 入社3年目の《日産プリンス鳥取販売》の営業、小谷健人さん。テンポ感のある会話と顧客との距離感を大切に接客している 6 コンシェルジュから営業に転属した《島根日産》出雲店の仙頭優亜さん。「お客様と一層深く関わることができるようになりました」 7 8 9 《日産サービス技術大会》全国大会に出場した西尾さん。「車のお医者さん」として的確に診断、修理し、安全なカーライフを提供する



顧客に寄り添った提案を

高価なものになると、家が1軒建つほどの金額にもなる車。販売するスタッフには一人一人の生活スタイルやニーズに寄り添い、顧客目線で車を提案する力が求められる。

入社3年目の《日産サティオ島根》松江店営業課の藤原志真さん(32)は、入社1年目で担当した《サクラ》を購入した若い女性客がとても印象に残っている。「軽自動車といっても、定価250万円以上する車。国の補助金があるとはいえ大きな買い物なので、購入をとても悩んでおられました。そこで、支払い方法や各種オプションサービスの有無などを数パターン提案。「少しでも価格を抑えられるよう、メーカー純正ナビではなく、スマートフォンアプリのナビを紹介したり、必要最低限の付属品を抑えることを提案したり。会社としての利益は減ってしまいましたが、お客様に納得して購入いただけたので良かったかな」と茶目っ気のある笑顔を見せる。

事務などの仕事をを経て、車の営業職に。父親もディーラーで営業を担当して、休日や退社後でも顧客に丁寧に対応する姿が誇りしかったという。「お客様と信頼関係を作ってようやく1台の車を売ることができま

大事なのは信頼関係

お客様が購入の基準にするのは、価格だけではない。「当初は低予算を口にされていたのですが、同モデルでハイグレードの車を提案したところ逆に喜ばれたことも」と話すのは、《島根日産》出雲店の松永健佑さん(25)。釣りが趣味の顧客に対し、自宅まで試乗車を持って行って釣竿やクローポックスが想定通りに積めるか確認してもらい、「セレナ」の最上位グレード購入に至ったケースもある。「お車の使い方だけでなく、一見雑談のような会話の中からも気づきがあります。人と人との関係を大切にし、お客様自身も気づいていないニーズを探し当て、満足してもらえる車を紹介できれば」。顧客と信頼関係を積み重ね、「全部任せると言ってもらえるような存在になるのが、将来の目標だ」。

出雲店 YouTube としても活躍。新車や試乗車の紹介、イベント案内などを持ち前の明るさを前面に出しつつ行っている。正月前にはレンタルした和服に袖を通し、稲佐の浜で撮影するほどの凝ったパ