

応援団が見つけた注目企業

PICKUP COMPANY

新潟の企業の隠れた魅力・実力を、応援団が徹底リサーチ！
企業研究・企業理解をさらに進めるヒントが詰まっています。
関心のある企業については隔々までチェックしてくださいね。

日産部品新潟販売株式会社

日産の純正パーツを扱う県内唯一の企業 ステップアップしながら、営業デビューをめざします



新潟営業所／村木 郁巳氏

日本有数の自動車ブランドである「日産」。その純正パーツを販売し、全国に25社を展開する日産部品販売会社の中で、新潟県を拠点とするのが「日産部品新潟販売」です。主要顧客は、日産のディーラー、整備工場、板金工場、ガソリンスタンドなど。その数は約1500ヶ所にも及びます。

同社の社員は、いきなり営業デビューするのではなく、電話での注文や問い合わせに対応する「店頭パーツアドバイザー（PA）」という社内業務を数ヶ月～数年間経験するのが特徴。入社3年目、いよいよ営業デビューを控えた村木さんに仕事のやりがい、これからの目標などをインタビューしました。

基本データ

設立／1983年10月 資本金／1億円 本社所在地／新潟県新潟市西蒲区升潟字中ノ島5123番地 連絡先／0256-88-6166
社員数／125名（パートアルバイト含む・2019年1月現在） 売上高／64億5933万円（2018年度実績）

現在の仕事内容を教えてください。

店頭パーツアドバイザーの仕事は、お客さまの電話対応がメインです。整備工場やカーディーラーなどから注文が入るので、専用端末で登録をして、部品を用意。営業担当者が配達できるように手配をします。特に気をつけているのが、部品に間違いがないようにすること。もし、必要なものと違う部品を納品してしまうと、当社のお客さまにも迷惑がかかりますし、その工場にとってのお客さまであるカーオーナーも待たせてしまうことになります。

ですが、お客さまの依頼は「この辺りに使う、こんな部品」という抽象的な内容であることもしばしば。当社が扱う部品は小さなネジからバンパーやタイヤまで、数百種類にも及びます。そこで、車の図面をFAXで送り、印をつけて返信してもらうようにして、間違いが起こらないように注意しています。



仕事のやりがいはどこなところですか。

お客さまから頼りにしてもらえた時は、うれしいですね。スピードを求められる場面が多いので、問い合わせに対してすばやく回答できると「ありがとう」という言葉をいただけます。少しでも早く対応するための工夫として、部品それぞれのコード番号を暗記しています。システムから検索してたどり着くこともできるのですが、コード番号を直接入力すると時間を短縮できるんです。スピードアップに役立っていますね。

学生時代からサッカー漬けの毎日で、もともと車への興味はほとんどありませんでした。入社後、先輩からは「お客さまとたくさん会話をするように」というアドバイスをもらったのですが、そもそも相手が何を言っているのか分からない。ですが徐々に言葉を覚えてきて、今ではお客さまの話の聞いているだけで、どの部品のことかイメージできるまでになりました。そんな時に自分自身の成長を感じます。



今後の目標を教えてください。

お客さまを訪問する営業担当になることです。そして「村木から買ってほしい」と思ってもらえる信頼関係を築きたいです。営業担当にとって大切なのは、知識だけではないと思っています。もちろん勉強するのは大事なのですが、お客さまは車のスペシャリストたち。知識面では勉強させていただくことの方が多いの事実です。自分に何ができるかといえば、やはりお客さまの要望にすばやく応えること。お待たせしないような段取りをすること、なのだと思います。

「努力に勝る天才なし」というのが、私の座右の銘。幼い頃から体が小さかったので、サッカー選手としてどう工夫すれば活躍できるのかをずっと考え、人一倍努力することを心がけてきました。現在の仕事でも、分からないことを分かるよう努力、そして「こうなりたい」と思い描く向上心を忘れずに、成長を続けていきたいと思っています。



社内はどんな雰囲気ですか。

年齢の近い社員が多いので、仕事のこともプライベートのこともよく話す職場です。先輩たちは、分からないことはすぐに教えてくれ、ミスした時には遠慮なく注意してくれます。良い意味で垣根がなく、仕事しやすい環境だと思います。結婚している先輩に家族のことを聞いてみたり、休日何をしていたか話したりすることもありますよ。

また月に一度、体を動かすのが好きなメンバーで集まってフットサルをしています。他の営業所のスタッフたちも一緒です。みんなで汗を流して、親睦を深めています。



【人事担当者に聞きました】キャリアステップについて教えてください。

入社してまずは倉庫作業を担当。そこで部品の名前や形、1日の配送の流れなどを自然に覚えることができると思います。次に店頭パーツアドバイザーになり、お客さまからの注文対応をしたり、営業のフォローなどを担当します。その後、営業になって外回りに出るような流れです。この一連は、営業にとって必要なことを覚えるためのプロセスだと考えています。

新人研修もあります。入社式の後、まずは社内で会社概要や就業規則などについて学びます。その後、横浜にある日産の研修センターへ。全国の日産部品販売の新入社員たちと一緒に3泊4日の研修を受け、日産グループ全体について学んだり、工場で車が完成するまでの流れを見学したりします。

当社の自慢は教育体制だけではありません。日曜・祝日が休み（土曜は隔週休み。一部、電話対応のための当番制出勤あり）で、残業削減のための取り組みも積極的に進めています。また、育休取得も推進。社員みんなが働きやすさを実感できるように、環境を整えています。



取材を終えて…

「技術の日産」とも呼ばれ、車ファンのみならず、幅広い層から支持される日産。県内においてその純正パーツを扱う唯一の企業であるという事実は、日産部品新潟販売の最大の強みです。そしてその強力な地盤を持つ同社だからこそできる、教育や職場環境づくりを実感した取材でした。

車好きかどうかよりも「学ぼうとする努力が大切」と語る村木さんの言葉が印象的でした。働きやすい環境で、じっくりステップアップしていきたいという方、同社を就職先に考えてみてはいかがでしょうか？もちろん車に詳しくなくてもOKですよ。