

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

●自動車販売／自動車整備 など



① 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」に取り組んでおり、2024年には出雲市と包括連携協定を締結した。② フルモデルチェンジした3代目新型リーフ。26年1月から順次納品予定だ。③ テレビ局の屋外イベントにEVを貸与。電力源として活用してもらい、EVの魅力を発信する。

3代目新型『リーフ』を発表 EV市場のさらなる席巻狙う

カーボンニュートラル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。山陰酸素グループとして日産車を取り扱う櫻井誠二社長（55）は、「トランプ政権の政策などで一時的に逆風が吹いていますが、EVシフトへの世界的な流れは今後も変わらないと考えています。EVのリーディングカンパニーとして存在感を高めていきたい」と話す。日産は2025年9月、フルモデルチェンジした3代目の新型リーフを発表。現行モデルでは最長450キロだった航続距離が700キロ以上に伸びたほか、最新の運転支援システム「プロパイロット2.0」を採用するなど安全性能も飛躍的に向上した。「これまでリーフを活用してくださったお客様に加え、新たなお客様も呼び込める自信の車です」と櫻井社長は胸を張る。

22年に市場に投入された軽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、25年上半期の国産EV販売ランキング

でも断トツのトップを誇った。ちなみに2位が『リーフ』、3位が『アリア』と日産が表彰台を独占している。「自宅で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では、EVの可能性はより拡大するはず」需要の高まりを見せているのが、EVの電源としての活用だ。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、山陰各地の自治体と災害連携協定を締結。大規模停電発生時には避難所に『EV』を無償貸与し、電力源として活用できるようにしてきました。近年は、災害時だけでなく屋外イベントの開催時にも『EV』を貸与。「EVの魅力は使ってみて初めて分かります。地域貢献を行いつつ、同時に多くの人に身近に感じてもらえれば」

山陰両県で17店舗を開設

『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』の3社体制を取り、山陰両県に17店舗を開設。ネットワーク網のほぼ中心に合同のオペレーションを設置し、事務処理と一部の営業機能を一挙に担つていてくださいました。『EV』を

購入する際は、『EV』の特徴を理解し、進化させられる自動車である。ソフウェアが車両の機能を制御し、進化させられる自動車で、リアルタイムで更新やカスタマイズ、改善が行える。櫻井社長は断言する。「自動車がスマートになる時代が現実味を帯びてきました。EVをリードし、実績を蓄積してきた日産には商品提案やサービスなどを今までまな面で自信を持って選択していました。だから力があると考えています」



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

山陰酸素グループとして、《島根日産自動車株式会社》《株式会社日産サティオ島根》《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。鳥取市から島根県益田市まで17店舗を構える。





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
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 453名(男369名 女84名)
本社 島根県松江市馬潟町362-2

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

勤務地(採用エリア)

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

採用区分

新卒採用 キャリア採用

インターンシップ・キャリア

有 とっとりインターンシップならびにジョブカフェしまねの公式サイトにてエントリー受付中。

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

採用に関するお問い合わせ先

0852-37-1141(代表)

公式サイトは
こちら



信頼できるカーライフパートナー

希望して営業からコンシェルジュに。 オールラウンドな動きで周囲をサポート

大学進学で移住した京都では、ホテル内のレストランでアルバイトを経験。接客業の楽しさを体感する中、より深く人と付き合える仕事として頭に浮かんだのがディーラーだった。「山陰では車は暮らしのパートナー的な存在であり、お客様と長く関わることができます。特にお客様満足度に注力しているように感じた日産を選びました」

入社当初は営業職だったが、希望して昨年からコンシェルジュに。「自らプレーヤーになるより、周囲を支える存在の方が自分の性格に合っている気がしたんです」。ショールームの窓口としてお客様対応をメインに担当しつつ、営業や整備のスタッフが忙しい時には代わりの業務も担う。「現場の優先順位に合わせて自分の動き方を変えるなど、臨機応変な対応が求められる点も気に入っています」。時には車の査定をしたり、代車を用意したりすることもあれば、整備士の代わりに入庫時のヒアリングなどを行うこともあります。オールラウンドに動き回る。「営業時代より広い視野を持てるようになった気がします」



島根日産 出雲店 コンシェルジュ
金山 妃夏さん
2022年入社



島根日産 出雲店 営業職
松永 優亞さん
2018年入社



日産プリンス鳥取 鳥取本社店
営業職
小谷 健人さん
2022年入社



丁寧なヒアリングと提案で、豊かな日常をサポート

「いろんな人と話ができる仕事が、自分の性格に合っている気がして」と松永さん。接客業を探す中で出会ったのがショールームの受付業務だった。コンシェルジュとして幅広い層の客に対応し、一人一人の声に耳を傾けてきた。「出会う人も仕事の内容も毎日違って楽しかったです」

2年前からは店舗営業を担当。顧客にとって本当に必要な車の提案を心がけている。「当初SUVを所望されたお客様でしたが、足が不自由なお母様を病院に送迎するために買い替えると聞き、乗り降りしやすく、スライドドアのミニバンをお勧めしたこと。購入後も満足いただけるよう丁寧なヒアリングは欠かせません」。車が暮らしに欠かせない地域だからこそ、顧客の人生に寄り添える。そこに魅力を感じている。

優先するのは、「売ること」よりお客様の笑顔

短大時代、レストランでホールスタッフのアルバイトを経験し、営業職を意識するように。「父が長年日産車を愛用していたことに加え、鳥取では自動車が必要品であり、地域の人の役に立つ仕事ができると考えました」

車に限らず営業と言えば「売る」イメージが強い。しかし小谷さんは優先するのは、あくまでもお客様目線の提案だ。「車高が低いレース仕様のノートを希望されていたお客様がおられたのですが、お住まいは豪雪地帯。そこでコンパクトSUVのキックスをお勧めしました。高い買い物なので購入後に後悔してほしくないですから」。客の年齢や興味、知識量などに合わせて話し方や内容を変えるなど、車に対する理解を得やすいよう工夫を凝らす。「僕から車を買って良かったと思っていたのが何よりも」

全国トップクラスの整備技術を極め 安心安全なカーライフを支える

高校時代は将来の職業を思い浮かべることができなかったという最上さん。好きだった日産の実習車を数多く揃える日産京都自動車大学校に進学し、地元の日産プリンス鳥取本社店に就職した。「当時は何となく手に職を受けられたらいいなあとという程度の気持ちでした」と振り返る。

各種点検のほか、故障や修理などをメインに担当。来店した客に丁寧にヒアリングした上で、実際に運転してもらって一人一人の“くせ”などを捉え、原因解明につなげる。「お客様の運転スタイルによって部品の傷み具合なども変わります。一見分からない故障要因を探って直せた時、そしてその際にお客様に喜んでもらえた時はうれしいですね」

日産プリンス鳥取は、全国日産中国ブロックサービス技術大会で4連覇を達成。最上さんも昨年から大会メンバーの一員に加わった。「全国の高いレベルに触れられ刺激を受けました」。日産整備士の約1%しか保有していない「マスター技術者 HITEQ」の称号を持つ今もレベルアップに暇がない。



日産プリンス鳥取 鳥取本社店 整備職
最上 大輔さん
2008年入社



日産サティオ島根 本社店 中古車営業
持田 卓哉さん
2018年入社



多種多様な中古車の中から希望に沿った一台を

入社直後に1年間、新車の営業を担当したのち中古車課に異動。点検などで店舗を訪れた顧客と会話を重ねてニーズを探り、買い替えを提案する。「扱う車種は一気に増えましたが、中古車を買いたいお客様は希望する車種や予算などを決めている方が多いので、商談のスピードが新車営業より早いです」。ホームページで紹介している車の場合は、確認や説明を踏まえてすぐに手続きに入るほか、車種要望に基づいてオークションで落したり、車種が日産の場合は全国の日産ディーラーに在庫を確認したりして探し求める。新車販売と違い、一度きりの付き合いになる顧客もいるが、中には持田さんを指名して何台も購入する人も。「お客様が望む車をご用意でき、喜んでもらえた時はうれしいですね」



日産サティオ島根 本社店 店長
小澤 加代子さん
1991年入社



営業から店長へ。信頼される関係性を継続

26年間の営業活動で販売した車は約1200台。「お客様に抱っこされていた赤ちゃんが大きくなって買ってくれたことも。3世代にわたるお客様も多くおられます」と笑顔を見せる。大切にしてきたのは顧客に寄り添うこと。出産や結婚などのお祝いごとがあればメッセージを贈るほか、時おり手紙を書いて様子をうかがったり、事故の時には駆け付けたりしてきた。そんな積み重ねが信頼を生み、客とスタッフ以上の関係性を構築した。「メーカーが大変な時にはお客様が気遣ってくださって。ありがとうございます」。22年に店長を拝命。商談メインではなく、訪れた人が楽しめるフェアを多く企画して日産ファンを増やすとともに、30人のスタッフ一人一人が個性を生かして働く環境づくりに注力する。