

NISSAN

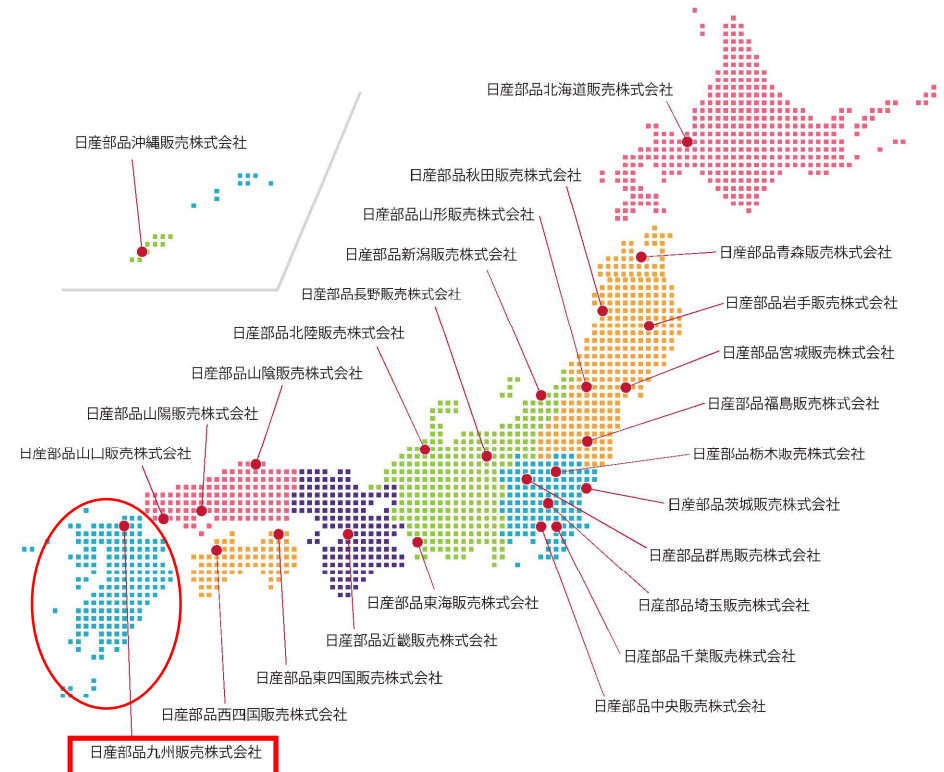
PARTS

日産部品販売会社グループ

Network

「地域のプロフェッショナル」を目指し、
地域密着型の販売ネットワークと流通システムの強化に
取り組んでいます。

- 部品販売会社社数：全国 25 社（約 243 店舗）
- 従業員数：約 3,700 人（全国計）
- 事業内容：日産純正部品（補修部品、音響機器、用品、オイル、ケミカル、バッテリー、タイヤ）、機械工具、EV周辺機器などの販売（各部品販売会社共通）









Message 地域に根ざしたサービスで、
カーライフの満足を支えます

私たちは、日々変化するクルマ社会の中で、常に信頼される部品販売会社を目指しています。お客さまとのコミュニケーションを大切に、迅速で確実なサービスと強い供給力で、地域のプロフェッショナルとして貢献しています。地元で仲間と共に成長し、自分の力を地域のために活かせる環境がここにあります。カーライフを通じて、育った街と共に成長し自分のチカラを、地域の活力に。日産車以外のお客さまへも、幅広く地域の成長やカーライフを支える日産部品販売で共に働きませんか。



Data 数字で見る日産部品販売会社

日産グループならではのネットワークと規模感のもと、ワークライフバランスを重視しながら、安心して長く働ける環境を整備しています。

<p>全国ネットワーク</p>  <p>47都道府県243店舗 <small>※2025年3月末時点</small></p>	<p>売上高</p>  <p>部品販売会社(25社合計) 約2,740億円 <small>※2020-2024年における5年間の1年平均</small></p>	<p>取扱商品(PITWORK) 国内メーカー適用率</p>  <p>100% 日産以外の国内メーカー車、一部輸入車へも適用可能な部品を幅広いお客さまに向け販売しています</p>
<p>取引先軒数</p>  <p>日産車両販売会社 115社 約2,000店舗 & 自動車整備工場・部品卸商・ガソリンスタンド 約50,000軒</p>	<p>平均勤続年数</p>  <p>16.7年 <small>※2023-2025年度実績、24社分のデータを集計 ※全国の企業全体の平均勤続年数 …12.7年(令和4年時点)</small></p>	<p>平均残業時間</p>  <p>月6.4時間 <small>※2023-2024年度実績、24社分のデータを集計</small></p>

日産の取り組み

未来を創る日産の技術

Nissan Intelligent Mobilityを通じて、クルマの未来を創造しています。自動運転や電動化技術(EVやe-POWERなど)、コネクテッドサービスなど、最先端の技術で社会に新しい価値を提供しています。

電動化

■ EV
日産は2021年以降2030年度までに15車種のEV(電気自動車)を含む23車種の電動車を導入する予定です。電動化・知能化・コネクテッドの最新技術を詰め込んだ「アリア」や、日本のモビリティ社会を変革する軽電気自動車「サクラ」など、時代を彩る電気自動車を続々と世に送り出しています。

知能化

■ Pro PILOT 2.0
「プロパイロット2.0」は、高速道路上でアクセル・ブレーキ・ステアリングのすべてをシステムが自動で制御し、ドライバーの運転操作を幅広く支援します。また高速道路の同一車線内でハンズオフ走行、システムによる車線変更の提案など、高速道路の渋滞走行や長時間の巡航走行時に感じていたストレスを大幅に低減し、もっとロングドライブを楽しむことができるように支援します。

e-POWER

■ e-POWER
e-POWERはガソリンエンジンとモーターを融合した新しい電動パワートレインです。ガソリンを燃料にエンジンが発電機を回して電気をつくり、電気自動車にも搭載している大出力モーターのみで100%稼働するため、電気自動車そのものの走りを楽しむことができます。

コネクテッド

■ Nissan Connect
行き先をスマートフォンからカーナビに送信したり、運転中にクルマに話しかけて好きな音楽を再生するなど、ネットワークに繋がることでクルマをもっと便利にし、ワクワクするようなカーライフを実現します。



持続可能な社会への責任

日産でんきをはじめ、EV(電気自動車)や再生可能エネルギーの活用により、持続可能な社会の実現に貢献しています。



■ 日産でんき
日産自動車は、カーボンニュートラル社会の実現に向けて他社に先駆け電気自動車の普及に務めて参りました。私たちが新たに提供するの、実質再生可能エネルギー100%の「日産でんき」。ご家庭で使用する電気によって排出されるCO₂を実質ゼロに抑えることが可能です。

※火力等で発電された電気に再生可能エネルギー指定の非化石燃料を付加することにより、実質的に再生可能エネルギー100%であるとみなされます



▶ 詳細はこちら

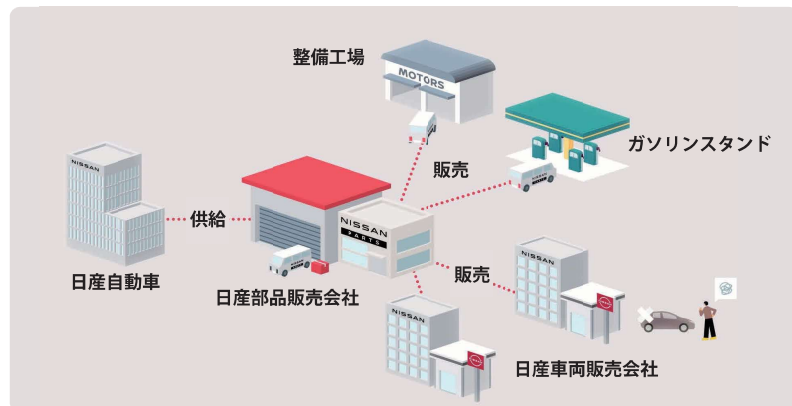
取り扱い商品には大物部品やバッテリーやオイル缶（20L～200L）など重量物が一定割合あります。
それらの商品を台車やドラム台車などを使い1人で入・出庫や納品などを行っていただきますので体力も必要です。

Relationship 日産部品販売会社の仕事の流れ

会社紹介動画はこちらから▶



日産部品販売会社では、メーカーである日産自動車から供給される部品を管理・販売しています。クルマの整備を行う日産車両販売会社（ディーラー）や整備工場などのお客さまへ商品を販売し、その先のエンドユーザーのカーライフを支えています。メーカーとエンドユーザーの間に立ち、それぞれのお客さまが必要とする商品を迅速に提供することで、日産グループの成長を担っています。



Products 取扱商品「PITWORK」

高い品質を確保しながらも、日産車以外へも適用可能な汎用性を持つ商品を取り扱い、幅広いお客さまへご提供しています。他にも豊富な商品ラインナップをご用意し、全国のお客さまのニーズに即した供給を実施します。
日産のネットワークを通じてお客さまの最適なカーライフを支えています。



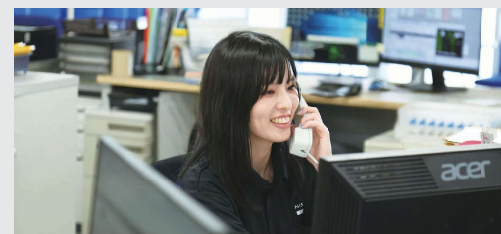
今回の募集職種は赤枠内の業務を段階的に担当していただきます。まずは店内業務（営業事務と商品管理）を担当。店内業務習熟後は訪問業務を担当していただきます。先輩社員と同行しながら取引先対応を経験して配送業務から始めます。将来的には、1人で取引先60軒程度を担当し、お客様への納品業務、商品提案などの販売業務を行っていただきます。

職種紹介



■ パーツアドバイザー（法人営業）

お客さまを定期的にフォローし、必要な情報を把握することで、最適な部品・サービスをご提案します。多様なニーズに的確に応えるよう、日々活動しています。



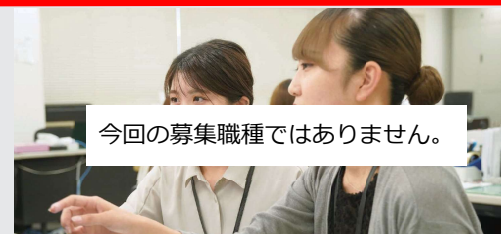
■ パーツアドバイザー（営業事務）

お客さまからの電話によるお問い合わせ、ご注文などに幅広い商品知識で対応する他、来店されたお客さまのご要望にもお応えしています。同時に、法人営業の業務をサポートし、店舗全体の業務がスムーズにはかどるように配慮します。



■ 商品管理スタッフ

売上予測をもとに的確な在庫コントロールを行い、スピーディーで安定した部品供給を支えています。また、パーツアドバイザーや車両販売会社の在庫管理支援も行います。



今回の募集職種ではありません。

■ 間接部門スタッフ

営業の目標や実績の管理、販促施策の立案、経理業務など多様で、会社の円滑な運営や、各部門スタッフの活動を支援する業務です。

Interview ■ 先輩社員インタビュー ※掲載内容は、すべて取材当時となります

日産部品販売では、それぞれの想いを胸に入社した社員が、それぞれの店舗、それぞれの役割で活躍しています。年齢もバックグラウンドもバラバラですが、車への愛着と仕事への熱意はみな同じ。日産グループの一員であることに大きな誇りを感じながら、仲間と共に成長を続けています。



パーツアドバイザー(法人営業)

吉川 恭平さん

詳細はこちら ▶



入社年 2015年(11年目)

志望動機 父がエルグランドに乗っていて、子どもの頃からいつも日産車が身近でした。日産車に装備されている新しいシステムや装備にも興味がありました。

やりがいは、お客さまからの感謝の言葉

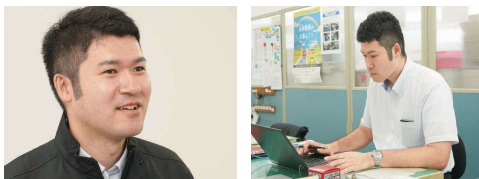
パーツアドバイザー(法人営業)は、自動車整備工場様や钣金工場様、中古車販売店様などを訪問し、部品の在庫確認、部品に関するご要望のヒアリング、見積書の作成や取引中の案件の進捗確認などをする仕事です。訪問するお客さまの数は、多い日で10件から15件ほど。移動のルートや順番を自分なりに組み立て、なるべく多くのお客さまを訪問できるようにしています。

常に考えるのは、部品に関するお客さまの課題に丁寧に寄り添い解決していくこと。特に担当している埼玉県は寒暖差が大きいエリアで、気温によって部品に悪影響が生じることもあります。そうしたことも見越した提案によってお悩みを解決でき、感謝の言葉をいただいた時に、大きなやりがいを感じます。

基礎から応用まで学べる充実の研修

会社はフラットな雰囲気できやすい職場です。気さくな仲間が多く、助け合いフォローしながら仕事に取り組んでいます。全国各地のパーツアドバイザーと一緒に参加できる研修もあり、商談の基本から応用まで幅広く学べます。20名程度で数日にわたりグループワークを行うのですが、研修を通して連帯感が生まれ、研修が終わってからも連絡を取り合うなど、全国に仲間ができることが嬉しいです。

日産部品は新しい取り組みに関わる機会が非常に多い会社です。社会人として何かにチャレンジしたい、新しい世界に挑戦したいという気持ちがある方をきちんとフォローしますので、ぜひチャレンジしてください。



Interview ■ 先輩社員インタビュー ※掲載内容は、すべて取材当時となります



オンとオフの切り替えがしっかりとある会社

外販営業部営業企画グループ

池田 龍弘さん

入社年 2024年(2年目)

詳細はこちら ▶



志望動機 もともと車好きで、家族や親戚が日産車に乗っていたことがきっかけです。地元のアマチュア吹奏楽団に入っており、働きながら活動を続けられる環境も重視しました。

売上目標、実績、在庫など、店舗にまつわるさまざまな要素をTableauなどのツールを使って管理し、パーツアドバイザーの営業活動を支援する仕事を担当しています。お客さまと直接関わる機会は多くはありませんが、パーツアドバイザーとお客さまとの間に良好な関係が生まれれば、そこには少なからず自分の頑張りがいるということ。そこに誇りとやりがいを感じます。

業務はもちろん真剣に。でも休憩時には和気あいあい。オンとオフの切り替えがしっかりとあるのが当社の魅力です。Tableauの操作などは専門性が高く、最初は誰でも分からないところからのスタートですが、良い先輩・良い上司がたくさんいます。学ぶ姿勢や仕事に対する興味・関心を持って励めば、車に関わる仕事の楽しさをきっと発見できると思います。



必要なのは、部品の知識よりも作業の正確さ

商品管理課

林 航輝さん

入社年 2024年(2年目)

詳細はこちら ▶



志望動機 3代目日産マーチの丸いフォルムが昔から大好きでした。就職活動で当社の求人を見つけた時に運命を感じ応募しました。

店舗の倉庫には、常時2~3万点の自動車部品のストックがあります。その部品の出入庫の管理や検品、仕分けを担当しています。すべての部品を把握するのは難しいですが、必要なのは部品の知識よりも作業の正確さや丁寧さ。在庫がなく緊急で仕分けが必要になった時でも、数や種類を間違えずに正確にお客さまのもとへ届けられた時には大きな達成感が得られます。また、災害時や車検が多い3月に求められる需要予測に基づいた在庫のコントロールも、経験を重ねるごとに精度を高められていると感じています。

会社全体で部署間の垣根はなく、仕事のこともそれ以外のことも気さくに話せる仲間ばかり。分からないことはどんな些細なことでも相談できる雰囲気があります。また、社員やパートスタッフが協力しながら作業するシーンが多いので、チームワークが自然に育っています。「出荷の間違いや棚卸しの誤差をゼロにする」という共通の目標に向かって部署一体となり頑張っています。



店舗全体で新人時代をサポートしてもらえました

パーツアドバイザー(営業事務)

本堂 悠晟さん

入社年 2024年(2年目)

志望動機 ベアを組んだ先輩に聞きたいことがいつでも聞ける「メンター制度」など、部品に詳しくなくても成長できる研修制度が整っていたことです。

入社前から車は大好きでした。部品のことは詳しく知らなかったのですが、自分に務まる仕事なのか不安な気持ちもありましたが、「大丈夫だよ」と面接の時に言ってもらえたので、安心して入社できました。入社後は、メンターの先輩はもちろん、メンター以外の先輩も含め、店舗全体でサポートしてもらえました。

おかげで今では、どの部品が車のどこに使われる部品なのか、ある程度の知識が身に付き、自分の成長を感じています。もちろん、先輩達はそれがすべて頭に入っていますから、私も早くその域に達したいです。お客さまから「本堂なら安心」と思っていただけになったら、その時に一番大きなやりがいを感じられるのだらうと自分に期待しています。