

技術の日産が
人生を面白くする。

NISSAN

福山日産

福山日産
蔵王店

NISSAN



福山日産自動車株式会社

Keep Smiling!

お客さまから
「ありがとう」と言われることに
喜びを感じられる人に。

将来の福山日産の中核を担う
リーダーとしての活躍を期待しています。

広交グループの仕事は、交通に関するさまざまな商品を、社員一人一人の手によって、直接お客さまに提供させていただくことです。当社の仕事は人と人との関わりが全て。つまり社員一人一人が「商品」でもあり同時に、一人一人のパフォーマンスが当社の業績の維持、向上につながると考えています。皆さんのパフォーマンス向上のために当社はバックアップを惜しみません。そしてぜひ、これからの福山日産の成長をけん引し、経営の中核を担うポジションで活躍して欲しいと思います。

現在、観光をされたり車を購入されたりと、暮らしの中の主導権を持っているのは女性を中心です。また当社の従業員も女性の活躍が目覚ましい。これからは間違いなく女性の時代が来ると思っています。女性ならではのきめ細やかで、バイタリティーあふれる力を求めています。もちろん女性に限らず、人が好き、人を幸せにすることが好きな人、チームワークを大切に人々を当社は募っています。

学生の皆さんにとって人生はこれからが本番。学生時代は悔いの残らないよう、就活をいい意味でエンジョイしてください。応援しています。



代表取締役社長 前 泰弘

広島市出身。バス、タクシー、日産車のディーラーなど、交通手段を提供する広交グループの代表。好きな言葉は「平生往生(へいぜいおうじょう)」。

Concept

「安心」「安全」、そして「満足」

— 「満足」は「信頼」の証: 選ばれる広交グループへ —

ライフスタイル、ライフステージに合わせた
クルマの販売を通じ、ひたむきに明るく、お客さまと向き合い
生涯お付き合いをしていく。

自分自身が演出家となって「最高のおもてなし」を提供することで
地域社会に貢献しながら、一人の社会人としても成長できる。

当社は、同じ目標に向かって共に歩んでいく
皆さんのチャレンジを最大限にサポートします。

お客さまからの「ありがとう」を糧に
これからの福山日産自動車を創りあげていきましょう。

「人」と「人」のつながりを大切にする

お客さま一人一人との出会いを大切に、お客さまのお役に立ちたいと考え「ありがとう」と言ってもらえることに喜びを感じられる。「人」が好きで、長く深いお付き合いがしたい、そんな気持ちを持った人こそ、この仕事に最適です。

仲間を大切に、常に成長していく

自ら考え、行動することは大切な要素です。同時に、自分一人だけの力ではなく、お客さまのご期待にそえるよう、さまざまな職種の社員が協力し合い、一丸となって取り組むことで、一人一人のお客さまにご満足いただけることを大切にします。

日産の顔となり、地域に貢献する

福山日産自動車で働くあなたの顔が、日産の顔になります。お客さまの話真剣に聞き、クルマを整備し、ご満足いただけるおもてなしと最適なご提案をする。そのすべての顔が、あなたの住む街のお客さまから「ありがとう」の言葉をいただけることにつながり、それが地域の貢献にもつながります。



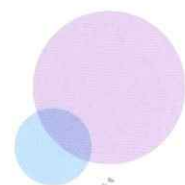


自分の力で実績を作りたい。
お客さまに喜ばれたい。
今はその一心です。

尾道店 販売課
カーライフアドバイザー

瀬尾 真奈美

くらしき作陽大学子ども教育学部卒業。岡山県倉敷市出身。2017年入社。学生時代から販売業が好きで、アルバイトは販売にこだわった。好きなキャラクターはリラックマ。お客さまにも「リラックマ好き」を公言するなど、少しでも顔と名前を覚えていただけるように情報発信中。



お客さまのことが知りたい。
そのために自分自身の
情報も発信しています

もともと接客業が好きで、学生時代はスーツや靴の販売、デパートでブランドバッグ販売のアルバイトをしていました。来店されたお客さまに対応するのが、そこでの接客としての仕事でした。就職に際し、もっとお客さまに踏み込んだ提案ができる接客がしたい、自分の営業力で数字を伸ばせるような仕事がしたいと考えました。それなら車の販売が一番数字に反映できるのではないかと考えて、車のディーラーに絞って就職活動をしたんです。就活中、自分の車を購入するタイミングでもあったので、ディーラー各社を回って会社の雰囲気や接客を体感しました。そのうち、ここ福山日産で対応していただいたとき、とても感じが良く、働きやすそうな雰囲気だなと実感。広島交通というしっかりした母体もあるから安心だと思い、地元に近い福山日産にエントリーをし、就職しました。

現在、入社2年目のタイミングで先輩から引き継いだお客さまが、どんな方で、どんな家族構成で、どんな車を希望されているのかまだ掴めていないこともあります。お客さまのそうした情報を知りたいから、コミュニケーションは大切だと考えています。より自分のことを覚えていただき、頼りにしていただけるにはどうしたらいいか考えた結果、自分が情報を発信したらお客さまも反応してくださると思いました。それで毎月、自分の情報を手書きの新聞にしてお客さまに発送しているんです。そうしたらお客さまに名前を覚えていただけるようになり、お会いしたときには「瀬

尾ちゃん!」と呼んでくださったり、商談がすんなり決まったりしたこともあるんですよ。

今、一番勉強が必要だと感じるのは、自動車保険です。車を購入する際、自動車保険と一緒にいただこうお勧めしているのですが、保険は靴やバッグ、車のような目に見える商品ではないので、どのお客さまにどんなプランをお勧めするのがいいか、そしてそれが実際にお役に立てるのか。それは私自身の勉強あるのみと思っています。

1年目のときは月に1台の契約をいただくことを目標にし、2年目は月2台と設定。でもそんなにすんなり目標達成できないことは分かっています。それでも一人でも多くのお客さまに喜んでいただける営業をしていきたいです。



「地元のお役に立ちたい」
その思いから
営業職を選びました

学生時代は車好きというわけではありませんでしたが、就活では営業職を希望していました。住宅、医療、建築など、さまざまな職種の営業があると思いますが、ひとつこだわっていたのが「地元で働く」ということでした。生まれ育った福山のお客さまと関わりながら仕事をし、お役に立てればと思い、福山日産への就職を決めました。父も営業職だったので、それも影響していたのかもしれない。

仕事を始めて気づかされたことはたくさんあります。地元のことを知っていたつもりでも知らなかったことが多いし、言葉遣いや身だしなみの大切さ、コミュニケーションの難しさや大切さなども感じています。大学時代は近い年齢層の友達としかコミュニケーションをとっていなかったため、幅広い年齢の方との対話はとても勉強になっています。

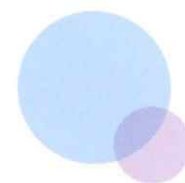
お客さまが車を購入される際に、短期で決定されることはほとんどありません。車種やオプション、購入時期などについて何度もお話を伺いながらニーズを汲み取り、ご提案をし、購入の手続きへとつながっていきます。車は住居の次に高価な買い物ですので、どの会社のどの担当者から、何をかうか、お客さまが慎重になるのは当然です。営業担当として車を買っていただくためには、いかに信頼されるかが勝負。それも1日や2日でできることではないと思っています。

印象に残っているのは、先輩から引き継いだお客さまが車のト



ラブル時に連絡をしてくださったこと。対応が早くて的確だったとお褒めの言葉をいただきました。そのお客さまが次の車を購入される際に指名していただいたときは嬉しかったですね。仕事をしていて気をつけていることは「連携」です。どんな仕事でもそうだと思いますが、仕事は一人ではできません。私の場合、上司、事務、整備の方などと連携を取ることが高いサービスにつながると考えています。頑張れば頑張っただけ成果があるのが営業職。100人のお客さまがいれば、100通りの接客が求められます。そして自社の車の魅力を、生かすも殺すも営業マン次第だとも自覚しています。これからも、一人でも多くの日産ファンを増やすために頑張っていきます。

1日や2日で信頼は築けない。
一人一人のお客さまに
精一杯のことをさせていただく。



蔵王店 販売課
カーライフアドバイザー

大成 隆次

広島県福山市出身。大学は広島市内の広島修道大学に進んだ。就職を機に地元福山市に戻り、2017年に福山日産自動車株式会社に入社。福山市内で一人でも多くの日産ファンを作るために日々奮闘中。



会社概要

社名	福山日産自動車株式会社
本社所在地	広島県福山市南蔵王町2丁目26番39号 TEL 084-932-1123 FAX 084-924-4123
創業	1942年4月1日
設立	1988年3月11日
資本金	5,000万円
代表者	代表取締役社長 前 泰弘
主な事業内容	新車・中古車販売、自動車整備、損害保険代理業
社員数	98名(2018年3月末現在)
決算期	年1回 3月
売上高	34億9,497万円(2017年度)
店舗	[新車:5店舗] [中古車:1店舗]

沿革

1942年	福山市に福山自動車株式会社として創業
1988年	福山市佐波町に福山日産自動車株式会社を新たに設立
1988年	広陽日産モーター株式会社と広島日産自動車株式会社の福山車検区の営業権利を譲り受け営業開始
2015年	福山市南蔵王町に本社事務所を移転

福山日産自動車株式会社



広島県福山市南蔵王町2-26-39 TEL 084-932-1123

<http://dealersaiyo.nissan.co.jp/529/>