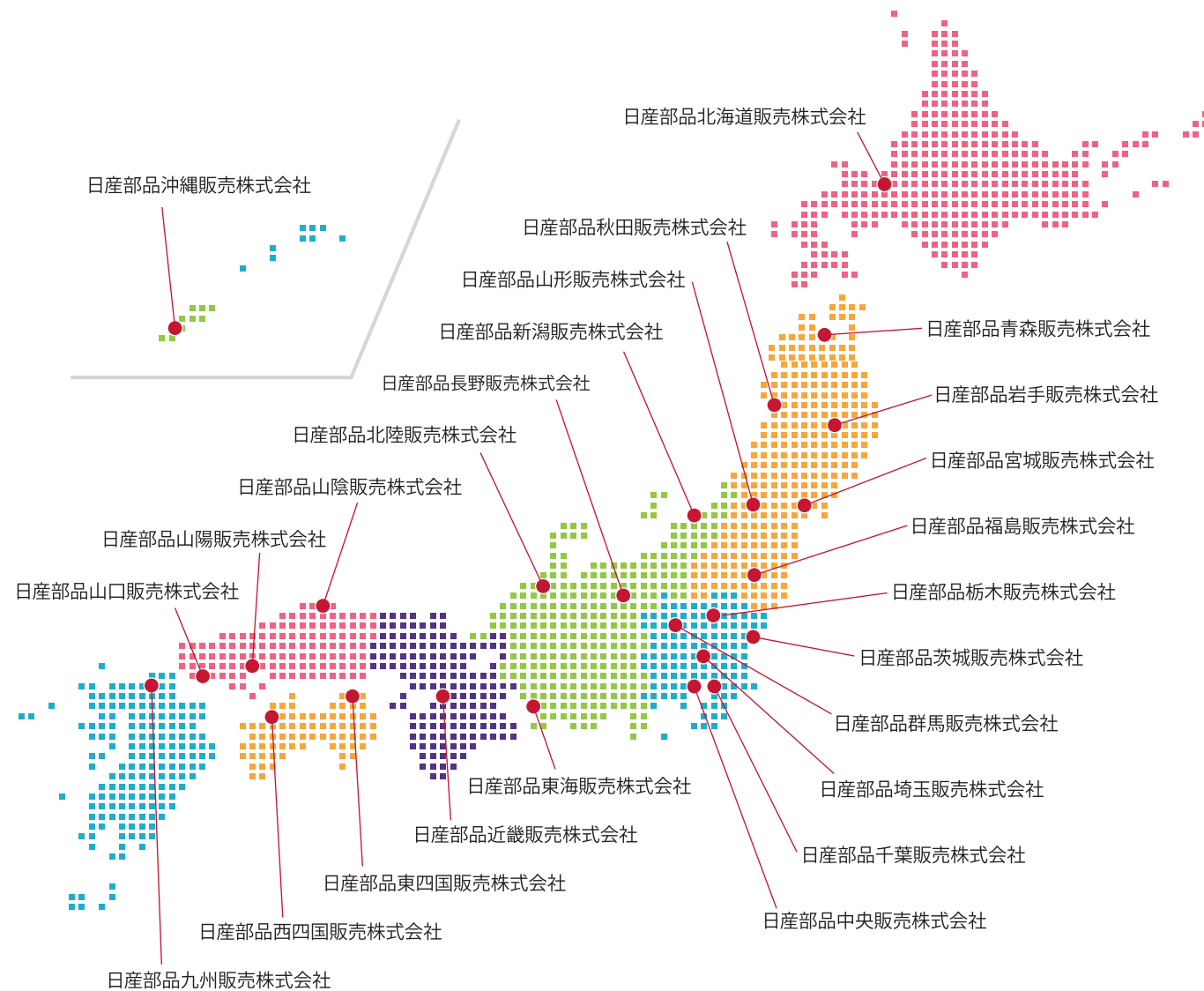


Network

「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）



【応募方法】

ご興味をお持ちの方は、「日産部品販売会社グループ採用サイト」にアクセスし、エントリーご希望の部品販売会社を選択のうえ、ご応募をお願いします。後日、部品販売会社より説明会や面接のご連絡をさせていただきます。
詳しくは採用ホームページをご覧ください。

日産部品販売会社グループ 採用サイト <https://www.nissan.co.jp/RECRUIT/BUHAN/>



NISSAN

PARTS

日産部品販売会社グループ



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し、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、地元の活力に。
日産車以外のお客さまへも、幅広く地元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。

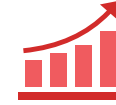
全国ネットワーク



47都道府県243店舗

※2025年3月末時点

売上高



部品販売会社(25社合計)

約2,740億円

※2020~2024年における5年間の1年平均

取扱商品(PITWORK) 国内メーカー適用率



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

取引先軒数



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

平均勤続年数



16.7年

※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)

平均残業時間



月6.4時間

※2023~2024年度実績、24社分のデータを集計

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。

詳細はこちら▶



■ 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。

コネクテッド



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。



▲詳細はこちら



■ 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。

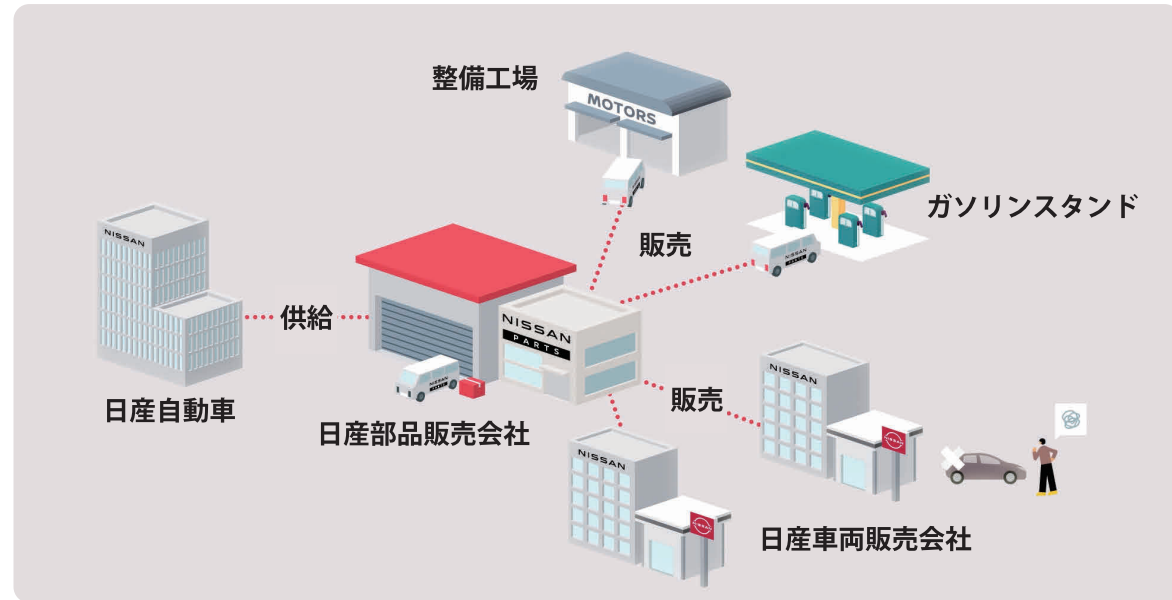
※火力等で発電された電気に再エネ指定の非化石証書を付加することにより、実質的に再生可能エネルギー100%であるとみなされます

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。この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。



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。



■ 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。



■ 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。



■ 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

詳細はこちらから▶



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、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働きやすい職場です。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。



パーツアドバイザー（営業事務）

夏目 敬穂さん

詳細はこちらから▶



入社年 2017年(9年目)

志望動機 学生時代から車が好きでした。先に入社していた学生時代の先輩から「車に詳しくなれる仕事だよ」と聞き、強く惹かれました。

車の知識をすべて吸収したい

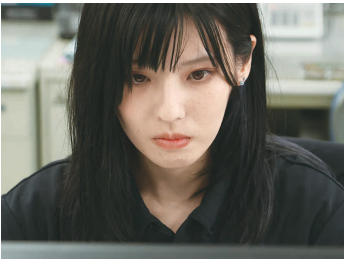
お客さまである部品商様や整備工場様などから電話やFAXで入る注文に対応する業務の他、経理として請求書の処理も担当しています。ただ注文を受ければよいわけではなく、正確さや迅速さが必要な仕事です。入社当時は知識が足りず、つまづいてしまうこともありましたが、先輩にサポートしてもらいながら少しずつ正確さが身に付き、成長を感じています。

会社が定期的開催する勉強会や研修も、個々の成長に繋がっていると思います。新人の頃には自社で1ヵ月に2回ずつ勉強会があり、車や部品の基礎的な知識が身に付きました。また、部品メーカーが研修を開いてくださることもよくあります。車の知識に繋がることはすべて吸収したい。そんな気持ちで参加し続けています。

力になってくれる先輩や上司が必ずいる

当社では多くの女性が活躍しています。努力や経験も必要ですが、たとえ車が全く分からない方でも活躍できます。最初は不安があっても当然ですが、力になってくれる先輩や尊敬できる上司が必ずいます。もちろん、支え合える仲間もいます。

私にとって一番のやりがいは、お客さまからいただく感謝のお言葉。「夏目さんに頼んで良かった」「やっぱり夏目さんだね！」などとお声をかけていただけると、大きな励みになり、次の頑張りに繋がります。自分の知識をもっともっと深めて、先輩が私にしてくれたように、今後は後輩の成長を私がサポートしていけたらいいなと思っています。



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



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)

詳細はこちらから▶



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、働きながら活動が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あるということ。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)

詳細はこちらから▶



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。その部品の入出庫の管理や検品、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 車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」と面接の時に言っただき、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」と思っただけようになったら、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。

Training and Awards 研修・表彰制度

日産部品販売会社では一人ひとりの学びと成長を、会社全体で支える仕組みを整えています。研修制度や表彰制度を通して、知識の取得からキャリア形成までを支援します。

研修施設

全国6か所にある研修施設で、職種や階層に応じたカリキュラムを通じ、着実にスキルを身に付けていただけます。集合研修やオンライン研修など、多様な受講スタイルをご用意し、また、第一線で活躍する講師陣から、実践に即したアドバイスを直接お伝えすることで、皆様の成長をサポートします。



表彰制度

■日産ウィナーズコンベンション

優れた販売成績を収めたパーツアドバイザー（法人営業）に贈られる優秀パーツアドバイザー表彰をはじめ、店舗・会社それぞれに業績に応じて表彰されます。



■全国販売技術大会

パーツアドバイザーが全国から集まり、筆記競技や販売のロールプレイングを行い、会社の代表として競います。個々の仕事に対するモチベーション向上の機会やパーツアドバイザーが集う交流の場となっています。



※掲載の写真は2024年度の表彰式の様子です

Interview 中途採用社員インタビュー ※掲載内容は、すべて取材当時となります

日産部品販売会社では、社会人経験を活かしながら新たなフィールドにチャレンジする中途採用社員も多数活躍しています。



パーツアドバイザー(法人営業)

加藤 颯さん

入社年 2020年(6年目)

前職 エネルギー関連企業

自動車業界に惹かれて日産部品販売会社へ。飛び込み営業が中心だった前職と異なり、担当エリアのお客さまとじっくり関係を築き、自分自身を信頼していただくことで、成果に繋がる点に成長を実感しています。

自宅から近い営業所に勤務でき、有給休暇も取得しやすいなど、働きやすさも抜群です。



パーツアドバイザー(営業事務)

村井 文香さん

入社年 2023年(3年目)

前職 サービス業(コールセンター)

お客さまとの関わりを大切にする姿勢に惹かれ、入社しました。部品の知識がなくても、充実した研修制度のおかげで、未経験からでも着実にスキルアップできる環境です。最近はお客さまから指名でご注文をいただくことが増え、モチベーションとなっています。販売技術大会での入賞を目指し、更なるスキルアップに励みます。



販売会社室 営業支援グループ

石垣 有里恵さん

入社年 2021年(5年目)

前職 スポーツ用品メーカー

幼い頃から身近にあった日産ブランドに携わりたいという思いから、転職を決意し入社しました。現在は日産部品販売会社の収益向上を目的としたコンサルティング営業を担当しています。自身の知識や経験を活かして解決策を提案し、お客さまから感謝の言葉をいただけた時に、この仕事のやりがいを強く感じます。



わたしたちが 日産部品販売 を選んだ理由

日産部品販売の強み。それは、強いブランド力や幅広い顧客とラインナップによる安定した需要に加え、スタッフ同士の繋がりと、そこから生まれる連帯感や助け合う精神が、会社の大きな力となっています。新卒で入社した4人が集まり、なぜ日産部品販売を選んだのか、なぜ日産部品販売で働き続けるのか、そして、ここで描く未来について語りました。 ※掲載内容は、すべて取材当時となります

仕事内容を教えてください。

椎田 お客様からの電話によるお問い合わせやご注文に対応する他、来店されたお客さまにも対応しています。営業担当者の業務サポートも行い、店舗全体の業務が円滑に進むよう努めています。入社当初は知識不足で苦労しましたが、メモを習慣づけ、不明点はすぐに調べられるようになりました。

山田 私は法人営業として、主に自動車整備工場のお客さまを担当しています。定期的な訪問で商品の提案や在庫の確認・補充を先回りして行い、お客さまとの信頼関係を築いています。日産車以外にも幅広い商品を取り扱っている

ので、多岐にわたるお問い合わせに対応することにおもしろさを感じています。
白川 私も法人営業で、担当エリア内の自動車整備工場や鈑金工場などを定期的に訪問する活動がメインです。一日あたり10件～15件のお客さまを訪問し、必要な部品の受注、納品、在庫の確認や補充をしています。

朝日 私は、自動車整備工場様や部品商様からの電話対応、FAXやLINEでの注文処理、そして来客対応が主な業務です。お客さまや仕入先様はもちろん、社内の関係者と日々丁寧にコミュニケーションを取ることを大切にしています。



参加メンバー



パーツアドバイザー
(営業事務)

椎田 真由子さん

入社年 2019年(7年目)

社会の根幹を支える事業内容に強く魅力を感じ、自分もこの会社で広く社会に貢献したいと考え入社しました。



パーツアドバイザー
(営業事務)

朝日 柚貴さん

入社年 2020年(6年目)

誰もが知る強力なブランド力と、電気自動車への先進的な取り組み、景気に左右されにくい需要に魅力を感じました。



パーツアドバイザー
(法人営業)

白川 和馬さん

入社年 2023年(3年目)

慣れ親しんだ地元・埼玉で地域に根ざして働けること、ワークライフバランスを重視する社風が決め手でした。



パーツアドバイザー
(法人営業)

山田 啓介さん

入社年 2021年(5年目)

自動車に関連する仕事の中でも、部品販売を通じて車を大切にする方をサポートできる仕事に興味を持ちました。

就職活動中、企業選択で重視したポイントは何でしたか？

椎田 最も重視したのは**職場の雰囲気**の良さです。職場見学の際、業務内容を親切に詳しく説明してもらい、この温かい雰囲気の中でなら、自分らしく無理なく、働きながら成長できるのではないかと強く感じ、入社を決めました。



朝日 私が重視したのは、仕事内容・企業の安定性・自己成長の機会の3点です。意欲を持って取り組める仕事内容か、将来にわたって安定して存続していける企業か、そして**入社後にスキルアップやキャリア形成ができる教育体制や評価制度が整っている**かを慎重に見極め、当社を選びました。

山田 私は、仕事への熱意を維持できるかを重視しました。私の知人に、仕事に活力を奪われプライベートの時間も楽しめなくなってしまった人がいます。その姿を見て、自ら情熱を注げる分野で働くことの重要性を痛感し、もともと好きだった自動車に関連する企業を中心に就職活動を行いました。

白川 私は「譲れないもの」を自己分析で明確にすることから始めました。徹底的な分析をもとに複数の企業から絞り込み、最終的に自分にベストな選択肢だと感じたのが当社でした。

会社で実現したい夢や目標を教えてください。

椎田 入社7年目になり、お客さまや営業に頼っていただける機会も増え、自分なりに効率的な仕事の進め方が確立できてきたと感じています。後輩に指導する立場でもあるので、これからは私が頼られる存在になりたい。それが今の目標です。

山田 日を追うごとに仕事の魅力を強く感じるようになっていきます。まだ初めての商談では時間を要することもあります。経験や知識を積み、知識を深めることで、いつかは「困ったら山田に聞けば大丈夫」と言ってもらえる存在になりたいです。

朝日 私も、お客さまの満足度をさらに高められるような存在になりたいですね。どんなご質問に対してもすぐに、的確に回答できるよう、幅広い商品知識と専門性を身に付け、安心感を与えられればと思っています。

白川 私はまだ、明確な夢よりも、課された目標や課題に日々真摯に取り組み、成果を出すことに集中しています。経験を重ねる中で責任を全うし、いつか一人前のパーツアドバイザーとして頼られる存在になりたいです。

