

業界研究

自動車部品卸売業

広島新卒応援

ハローワークだより No.116

☆今回は、「業界を知る本音トークセミナー」(2023/9/22開催)自動車部品卸売業の現状についてお伝えします。

自動車部品卸売業界について

◇主要な自動車メーカーには、車両販売会社と部品販売会社が別々にあります。

◇大手自動車メーカーの部品販売会社では、自社の自動車部品に加え、他社の自動車部品も取り扱っています。

〈お客様〉

車両販売会社・整備工場・ガソリンスタンドなど

【課題】電気自動車の普及に伴い部品点数が減少

【対応策】

- ・道の駅やSAなどへの急速充電器の販売
- ・ガソリン車・電気自動車共通の部品の拡販など

ハローワーク担当者から一言

営業と聞くと、1人で数字を上げていくイメージでしたが、目標に向かってみんなが協力し合いながら一緒に頑張っていくというところが印象的でした。営業職に苦手意識がある方でも、充実した研修プログラムで新入社員の育成をサポートされているようなので、興味のある方はぜひチャレンジしてみてください！

お話しいただいた企業

日産のVISION

人々の生活を豊かに

日本産業：創業者の名前を企業名にするより、日本の産業に役立ちたい思いが含まれています。

【役割】

・全国に広がる日産のネットワークでお客さまを地域密着でサポートします。

・全ての人へ安全で快適なカーライフをお届けします。

【魅力】

- ・世界で通用する伝統あるNISSANブランド
- ・お客さまとの出会いから人としての成長など



総務部
春田 忍 様

NISSAN 日産部品山陽販売株式会社

所在地：広島市安佐南区長束4丁目19-7

設立：昭和51年

資本金：1億3,400万円

従業員数：企業全体127名



企業が求める人物像

☆お客さまの視点に立って考え、誠実な対応でお客さまに信頼してもらえる資質を持った人

◆「業界を知る本音トークセミナー」とは、

事業所の人事担当者より業界のことや求める人物像等を講演していただき、参加者の就活に関する質問に気軽に答えていただくセミナーです。

◆◆ 座談会 ◆◆ 就活に関する質問・採用のポイントなど、講師の方に答えていただきました。

Q 訪問PA（パーツアドバイザー）は1人で訪問するのですか？

A 初めての時や高額な商品の場合は先輩や店長が同行します。それぞれのルールを先輩から教えてもらって1人で行きます。



Q 営業のやりがいとは？

A 「ありがとう」と言ってもらえることです。お客様と出かけたり、電話で対応するうちに〇〇さんにとらせてもらえたり、提案したものを買ってもらったりするところです。

Q 店頭PAでの苦労や大変だったことは何ですか？

A 長くお付き合いのあるお客様は、知っていることが前提で本題から入られることがあり、車の情報等が確認できず、うまく対応できなかったことです。

Q 採用するとき、どんなところを見ていますか？

A 質問に的確に答えられるかと、元気に挨拶ができるかなどを見ています。面接では正直に受け答えをして欲しいです。



●自動車部品販売業界の流れについて理解できました。また、実際の業務でのやりがいと大変なことについて学ぶことができました。詳しく教えていただきとても良かったです。ありがとうございます。

●ホームページ等を閲覧したのみでは知り得ない情報があり、非常に参考になりました。また説明を音声として聞くことでより理解が深まったと思います。

●日本の自動車産業の重要性が分かりました。部品販売会社としてどのようなメーカーやお客様（企業）と関係を持つているか学ぶことができました。

●採用する上で見ているところや仕事の大変さ、体験談を聞くことができてよかったです。

●自分の過去の面接で、質問に対して的確に返答しているか、改めて練習を通じて対応していきたいです。

受講の感想