

SUZUKI JIHAN NIIGATA

スズキ自販新潟



COMPANY PROFILE

営業拠点一覧

- 1 本社／スズキアリーナ要／長岡営業所 長岡市要町1丁目4-39
- 2 スズキアリーナ新発田富塚／
新発田営業所 新発田市富塚町2丁目4-28
- 3 スズキアリーナ新潟南／新潟営業所 新潟市江南区東早通1丁目1-33
- 4 スズキアリーナ藤見 新潟市東区小会町1丁目6-34
- 5 スズキアリーナ小新 新潟市西区小新南2丁目12-28
- 6 ユーズステーション白根 新潟市南区内塩俣1364-1
- 7 スズキアリーナ燕三条／三条営業所 燕市井土巻5-26
- 8 スズキアリーナ喜多町 長岡市喜多町1357-18
- 9 スズキアリーナ蓮湯 長岡市蓮湯1丁目11-8
- 10 ユーズステーション下々条 長岡市下々条2丁目1364-1
- 11 スズキアリーナしおざわ／六日町営業所 新潟県南魚沼市塩沢760-5
- 12 スズキアリーナ上越中央／上越営業所 上越市大字上島474-5
- 13 スズキアリーナ直江津 上越市新光町3丁目15-9

NIIGATA SALES NETWORK



会社概要

会社名 株式会社スズキ自販新潟

設立 1981年4月1日

資本金 5,000万円(スズキ株式会社100%出資の直営会社)

売上高 約200億円(2023年3月期)

社員数 250名(2023年10月現在)

就業場所 新潟県全域13拠点

事業内容 スズキ四輪車の販売／中古車の販売／電動車いすの販売／部品・用品の販売／自動車整備(点検・車検・修理)／損害保険代理店業務

社長からあなたへ

1955年からスズキが造り続けている小さなクルマの代表である軽自動車。今や新潟県内の自動車需要の約50%を占めるほど、広くお客様に支えられる商品になりました。小さなクルマを通してお客様の生活を守り、社会に貢献する。それが当社の最も重要な役割です。「CASE」という大変革期を乗り越えた先でもその役割は変わりません。新しい時代にもこうした価値観を共有できる人材をお待ちしています。



代表取締役社長 鮎澤 秀典



飾らない自分で、
お客様の人生を飾ろう

INTERVIEW_01

直販営業



スズキアリーナ新潟南
稲垣 貴広
2015年入社

01

入社理由

1人のお客様と長く関わる仕事に興味がありました。クルマは購入してからお客様とおつきあいがスタートすると知り、私のやりたいこととマッチしていると思いました。社内の雰囲気もよく、働きやすそうだと思い入社を決めました。

02

現在の仕事内容

お客様にスズキ車の提案・販売を行っています。具体的には店舗づくり・来店促進・ショールームでの商談や契約手続き、納車・アフターサービスのご提案など、お客様にクルマを届けるためのさまざまな仕事をしています。

03

仕事のやりがい

お客様に喜んでいただいたときです。さまざまなお話をさせていただく中で、本当のニーズを引き出すのが私の役目ですので「稲垣さんが担当でよかった」と言っていたときは、役目を果たせたと達成感があります。



Private ～休日の過ごし方～

子どもが2人いるので休日は一緒に遊んでいます。夜のひとり時間は大好きなお酒を飲んでリフレッシュしています。仕事とプライベートはしっかりわけているので、これからも家族との時間を大切にしていきたいです。

メンバーとの関係性を深掘り

稲垣さんの印象は？

一言で言うと「明るい」。話し上手で聞き上手なので、任意保険の獲得件数が常にトップクラスの成績です。お客様からの信頼が厚いからこそ実績につながっていると思います。

稲垣さんとのエピソードを教えてください。

常に周りが見えていて、お客様にもスタッフにも声をかけてくれます。私は入社1年目なので、わからないことも多いのですが、質問にも親身に答えてくださるので質問がしやすいです。他の先輩方も優しく教えてくれます。



後輩
渡邊 辰徳
2023年入社

先輩が優しく面白い！
忙しいときでも相談に乗ってくれるので安心。

仲がよいところ！
身近に目標となる人がいるので、とても刺激になる。みんなと一緒にいると楽しいし自然と元気になれる。

お客様にも仲間にも「おもしろい」のある会社。「誰かのために」と自然と考えられる人が多い！

前向きな人が多く、何事も一生懸命なところ。切磋琢磨しあえる関係性はこれからも継続していきたい！

お客様との日常会話やスタッフと協力しあえる関係性が好き。楽しく仕事できています！

社内でも、さまざまな部門の人と関わるところが好き！

スズキ自販新潟 のここが好き！

店全体の雰囲気がよいところ。
上手いかず辛いときも「がんばろう」と思える！

みんなで協力してお客様にご満足いただけるよう活動しているところ！

「仕事」と「プライベート」どちらも充実できるところ。

スズキ販売会社の3つの職種

01 直販営業



お客様に直接クルマを販売する営業。その他にも来店促進のイベント企画をしたり、居心地のよいお店づくり、購入後のアフターフォローも行います。

【直販営業の主な仕事内容】

- 店舗づくり
- 来店促進
- ショールームでの商談
- 契約処理・納車
- アフターサービスのご提案

02 業販営業



スズキ車を取り扱う販売店様への卸し売りを行う営業。イベントやキャンペーンの企画立案・運営、そして商談支援などを通して販売店様をサポートします。

【業販営業の主な仕事内容】

- 販売店様への営業支援活動
- 商談支援
- 車両発注
- アフターサービス

※販売店：スズキ販売会社と販売店契約を結び、お客様にスズキ車を販売する、地域に密着した自動車修理工場などのこと。

03 サービス



スズキ車の点検や整備を担当。その他にもお客様の安心で安全なカーライフ実現に向けて、メンテナンスに関する専門的なアドバイスも行います。

【サービスの主な仕事内容】

- 定期点検
- 車検
- 納車前点検
- お客様への整備内容説明

INTERVIEW_02

業販営業



長岡営業所
本間 大輝
2020年入社

01

入社理由

人と話すことが好きで営業職を志望していました。Uターン就職をする中で、新潟はクルマが生活必需品だと再認識したのをキッカケに、身近に感じていたスズキで地域密着型の営業がしたいと思い入社を決めました。

02

現在の仕事内容

訪問活動を中心に販売店様の営業活動をサポートしています。新商品のご説明や、見積書・契約書の作成、カタログ提供、車両発注、ご納車準備、スズキ純正部品の販売やサービス情報の発信などの仕事を行っています。

03

仕事のやりがい

1日でも早くお客様にご納車できるよう、販売店様と連携を取りながら一緒に仕事を進めているときにやりがいを感じます。新型車や用品については、さまざまなお問合せをいただくので迅速に対応して、信頼関係の構築に努めています。

Private
～休日の過ごし方～



草野球チームに所属しているので、休日は野球漬けの日々を送っています。販売店様のスタッフからお誘いをいただき試合に参加させてもらうなど、仕事以外でも楽しくおつきあいをさせていただいています。

メンバーとの関係性を深掘り

本間さんの印象は？

一言で言うと「素直」。困ったことは臆さず質問してくれるので、私も教えやすいです。また、先輩のよい部分を真似るのが上手く、頼り方も絶妙です。人の懐に入れるのは、彼の長所だと思います。

本間さんとのエピソードを教えてください。

彼は、もともと口数が多いほうではありませんが、物事ははっきり言える性格です。ときには、場を引き締めてくれるので助かっています。今は営業所内でも市場規模の大きいエリアを任されるほどの成長ぶり。信頼を勝ち取った結果だと思っています。



先輩
中原 翼
2012年入社

INTERVIEW_03

サービス



スズキアリーナ要
高橋 純
2021年入社

01

入社理由

昔からスズキのバイクが好きだったこともあり、クルマにも興味がありました。実際にクルマを見に店舗に行った際、営業・サービススタッフの対応が丁寧で、働きやすそうな職場だと思い入社を決めました。

02

現在の仕事内容

お客様に安心してクルマにお乗りいただけるように整備の仕事をしています。具体的には定期点検・車検・お客様への整備内容説明などの仕事があります。ただ整備だけをするのではなくお客様とコミュニケーションを取る機会があるのはうれしいです。

03

仕事のやりがい

難しい作業をスムーズに行えたときや、新しい仕事にチャレンジしているときにやりがいを感じます。また、お客様から「スズキなら安心して整備を任せられる」と言っていたときは、本当にうれしいです。

Private
～休日の過ごし方～



クルマやバイクで遠出をすることが多いです。きれいな景色や美味しい食べ物を目的に、1泊2日でキャンプや釣りをしながらゆっくり過ごすのが大好きです。最近は温泉ツーリングにハマっています。

メンバーとの関係性を深掘り

高橋さんの印象は？

一言で言うと「真剣」。入社3年目ですが、作業が丁寧で確実に整備してくれます。後輩への教育・指導も率先して行ってくれるので頼もしいです。わからないことを吸収しようと努力しています。今後の成長が楽しみな後輩です。

高橋さんとのエピソードを教えてください。

ある程度1人で仕事ができるようになったので、車検などの時間を要する作業にも進んで取り組んでいます。指示を出す前に自分で仕事を見つけ行動してくれるので、チームとして連携がとれていると感じます。



先輩
佐藤 俊哉
2007年入社

スズキ自販新潟ならではの取り組み



親睦を深めるレクリエーションの紹介

労働組合主催のボウリング大会など、営業所や部門の垣根を越えて交流し、お互いに顔の見える関係づくりを目指しています。



充実した新入社員フォローの紹介

当社独自に保険やJAFなどの勉強会や面談での個別フォローを行っており、業務や職場に早くなじめるようにサポートしています。

新人スタッフ紹介

スズキアリーナ燕三条

高橋 華 2023年入社



現在の仕事

商談、アフターフォローのプロセスを実践しながら学んでいます。

社内の雰囲気

スタッフの雰囲気がよく、楽しく仕事ができます。

今後の目標

「高橋さんなら安心!」と言われるようなスタッフになります!

スズキアリーナ新潟南

遠山 銀聖 2023年入社



現在の仕事

6・12ヶ月点検がメインです。重整備をさせてもらえることも増えてきました。

社内の雰囲気

部門や年齢関係なく話しやすいので仕事しやすいです。

今後の目標

作業スピードを上げ、お客様から信頼されるサービススタッフを目指します!

よくあるご質問

Q1. クルマの知識がなくても大丈夫ですか?

大丈夫です。入社後はさまざまな研修や職場での指導などを通して、クルマに関する知識を学ぶことができますのでご安心ください。

Q2. 配属先はいつ決定しますか?

入社後の新入社員研修中に個人面談をおこない、適性を見極めて決定します。配属後も定期的に面談の機会を設けており、相談しやすい環境を整えています。

Q3. どのような資格が必要ですか?

入社前に普通自動車免許(AT限定不可)を取得いただきます。整備職は一級小型自動車整備士資格もしくは二級ガソリン自動車整備士資格が必要です。

Q4. 採用実績校を教えてください。

(営業職)新潟大学・新潟県立大学・上越教育大学・新潟医療福祉大学・新潟国際情報大学・新潟経営大学・新潟産業大学・新潟薬科大学・敬和学園大学・長岡大学・新潟青陵大学短期大学部・新潟ビジネス専門学校・日本大学・専修大学・高千穂大学・大東文化大学・国士舘大学・中央大学・富山大学 他多数
(サービス職)新潟テクノスクール・上越テクノスクール・新潟国際自動車大学校・新潟工業短期大学・新潟工科専門学校・群馬自動車大学校・高山自動車短期大学・トヨタ東京自動車大学校・日産自動車整備専門学校 他多数



担当者の声

坂井 俊介／佐藤 真弓

クルマをとおして「人」と「人」をつなぐことにやりがいを感じ、情熱を注げる方は、必ず当社で活躍できます!身近な人の1人でも多くの「笑顔」のために、SUZUKIと一緒に成長していきましょう!

株式会社スズキ自販新潟

新潟県長岡市要町1丁目4-39
TEL.0258-35-3611

詳しくはこちら

