



ガソリンを使わない100%電気自動車「日産リーフ」。急速充電のインフラ整備も格段に進み、ここ庄内でも登録台数が年々増えている。なぜ今、電気自動車が好調なのか、2人のカーライフアドバイザーに提案の極意を聞いた。

2013年度リーフ販売台数 国内屈指「日産リーフ」販売のスペシャリストが語る電気自動車の魅力



茅原店 石川 匡志さん

いしかわただし 1976年、藤島町（現鶴岡市）生まれ。羽黒高を経て、実家が農家だったため東京農業大学短期大学部へ進む。就職説明会で聞いた日産の理念に共感し入社したカーライフアドバイザー。

2013年度、「日産リーフ」販売台数で国内屈指の個人成績を収めた山形日産販売の石川匡志さんと五十嵐忍さん。日産本社から「日産リーフマイスター」の栄誉ある称号が与えられた2人に、電気自動車の魅力を伝えるため心掛けていることを取材した。

遊園地のアトラクションのような

楽しく驚き満載の試乗で魅力を伝える

入社17年目を迎える石川匡志さん。2013年度、各地に何万人もいる日産営業マンの中で、リーフ販売実績全国8位に輝いた「日産リーフ」のスペシャリストだ。

石川さんの提案力を支えるのは、拔群の商品知識。「良さを売り込むというより、お客さまのカーライフに合わせてマイナスイメージをひとつずつ

つ消してあげることを心掛けています。どんなことを聞かれてもきちんと答えられる準備は常にしています」と自信のぞかせる。

ある日、お客さまから「電気自動車って高いんですよ」と言われた。すると石川さんは、現在乗っている車の燃費や1日の平均走行距離などをリサーチ。

その数字をもとに計算し始めて3年、5年先を見据えてご検討ください。ガソリンやオイル交換の費用は今後一切かかりません。補助金とランニングコストを考えると、ガソリン車と比べ5年で〇〇万円以上の差が出ます」と数字を入れて返答。数字に具体性を持たせ、快適なカーライフをイメージさせたことで、お客様の先入観を変えた。

「カタログを見せて説明するだけでは車は買ってもらえません。人の心を動かすには、まず体感していただくことが大切」と信念を語る。ティーブル上で矢張り早にセールスポイントと並べるのではなく、まず試乗してもらうことに精

力を傾ける。

特筆すべきは、電気自動車にまったく興味のなかった来店客に「日産リーフ」を多数販売した実績。オイル交換や点検などで、少しでも待ち時間があれば「退屈しのぎに近所を回ってみませんか？」と、気軽に試乗を勧める。「電気自動車ってどんなものか、試しに乘ってみるか」とほとんどの人が応じてくれる。

すぐに関心を持ってもらえるケースは稀だが、コッコッまいた種は徐々に花開く。ガソリン車にはない加速性、静粛性などが忘れられず、数カ月後に再来店するお客さまが増えてきた。

取材時、本誌編集部も石川さんの勧めで試乗。10分程度の試乗の中で魅力を余すことなくアドバイスしてくれた。助手席に乗る石川さんは、このポイントにさしかかると「さあどうぞ」とと合図を出す。アクセルをベタ踏みした時のジェット機のような加速性、S字カーブを減速せず曲がれる冬道も安心の安定性など、今までの車では絶対に味わえない驚きの連続だった。「買ってもらえなくてもいいんです。押し売りもありません。とにかく乗れば分かりますから」という笑顔は、妙に説得力があった。



豊里店 五十嵐 忍さん

いがらししのぶ 1975年、余目町（現庄内町）生まれ。1994年に山形日産自動車販売㈱へ入社し、整備経験も豊富。

お客さまからの素朴な疑問を 自家用「日産リーフ」で実証

入社21年目の五十嵐忍さん。長く勤めてきたが「電気で動く車ができるなんて、すごい時代になった」と語り、自家用でも「日産リーフ」を愛用する。

五十嵐さんはお客さまへより具体的に説得力のある提案をするため、自分のリーフを使ってさまざまな実験をした。

まず「この車で遠出したらどうなるのか」を試してみようと、庄内から岩手県花巻市までドライブ。片道2か所で充電したが「ゆつくりお茶を飲めたので、ちょうど良い休憩になった」と言い、良かった点を2つ挙げた。1点目は「抜群の加速力と静粛性で、快適に運転できたこと」。2点目は「浮いた分のガソリン代でショッピングやグルメを楽しむこと」だという。

そして、万の電欠はどのようなのか探るため会社付近をクルクル走りまわったこともある。「警告が出てもしばらく走りますが、亀の隠れキリッパが出てきてノロノロ運転になりましたね」と苦笑。

多くの人が電気自動車の良さを認めつつあるが、まだ一般的に「室内が狭そう」「電気だからパワーがない」「モーター音がうるさそう」との先入観を持つ人もいる。そのイメージを覆す、最も良い提案が、試乗してもら

うこと。「驚くほど広く、加速力があり、走りも静かなんです。短所だと思っていたことが、長所になる。そのギャップに五十嵐さん自身も魅せられている。

2015年版

オリジナル

写真募集!!

山形日産グループが1992年からつくり始めたオリジナルカレンダーも今年で23年を迎えます。毎年、一般の方々から寄せられた写真で構成するカレンダーは、やまがたの美しい四季を二度に見られるアイテムとして多くのお客様から好評いただいております。来年はあなたの写真が載るかもしれません！たくさんのご応募お待ちしております！！

あなたの撮った写真が、7万部発行の山形日産グループオリジナルカレンダーに！

応募要項

募集テーマ

入賞作品1枚につき2万円進呈!!

お問い合わせTEL:0233-641-2316

庄内のみなさまのおかげで

日産優秀販売会社表彰社長賞

NISSANグローバルアワード

3年連続W受賞

山形日産自動車販売株式会社

整備部門にも5人の新入社員
技術と接遇を磨き、日々奮闘中

先月号で紹介した3人の新人カーライフアドバイザーに加え、5人のテクニカルスタッフもこの春から山形日産販売に加わった。全国的に見てもまだまだ珍しい女性整備士も新卒入社し、両羽店に配属。5人全員、お客さまのより良いカーライフ実現のため日々奮闘している。

両羽店 阿曾 匠さん

とにかたくさんクルマに触れ、経験を積み、自分のできることを積極的に取り組んでいます。

両羽店 渡部 朋さん

1日も早く仕事に慣れ、多くのお客さまに安心安全な最高のカーライフを提供していきたいです。

両羽店 阿部 さやかさん

女性ならではの目線で仕事に取り組み、お客さまに信頼してもらえる整備士になりたいです。

豊里店 堀 竜一さん

お客さまに気配りでき、自ら率先して働く工場長のような整備士になれるよう精一杯頑張ります。

文下店 原田 聖隆さん

店舗の先輩たちを見習い、早く的確、そして丁寧な整備ができるように日々勉強していきます。

営業時間／A.M.9:30～P.M.6:10

山形日産自動車販売株式会社

0120-055-023

日産レンタカー

TEL:0235-22-8351

TEL:0234-92-3894

TEL:0234-92-4112

TEL:0235-23-0523

カーパレス鶴岡に
文下展示場オープン

TEL:0235-22-3332

TEL:0234-26-4551

おかげさまで山形日産販売は、庄内に生まれ、庄内とともに歩み始めて67年

チェックするとお得な情報に出逢えるかも！

http://www.yamagata-hanbai.co.jp/

山形日産販売