



自信を持って  
おすすめします

車を販売することだけがディーラーの仕事ではない。購入後の細やかなアフターフォローやメンテナンスがあるからこそ、山形日産販売は長く地域に愛される。サービス工場5店舗には計36人のテクニカルスタッフ(整備担当)が常駐し、卓越した技と丁寧な説明で安心安全なカーライフをサポートしてくれる。

## 山形日産販売 整備のイイトコロ。

クルマを知り尽くした  
プロがクルマを細やかに点検!



美咲店 / 佐藤拓也さん

最新鋭の電子システム  
細部までの確に診断!



整備保証  
安心・安全も標準装備!



両羽店 / 斎藤勇治さん

日産純正部品を使用  
クルマの性能を最大限発揮!



日産の整備はココが魅力!!

- ★国家整備資格のほか日産独自の上級資格を持つスタッフが対応
- ★整備・点検結果は整備を担当した本人が分かりやすく説明
- ★修理は日産車専用開発された純正部品で行う

■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  
お問い合わせは..... 0120-055-023

日産レンタカー  
TEL.0235-22-8351  
TEL.0234-92-3894  
TEL.0234-92-4112

板金塗装のご用命は、ニッサンカーメイク庄内  
TEL.0235-23-0523

カーパレス鶴岡に  
文下展示場オープン

■鶴岡

茅原店 美咲店 文下店 両羽店 豊里店  
TEL.0235 TEL.0235 TEL.0235 TEL.0234 TEL.0234  
22-3401 22-8311 22-5100 23-2323 33-0123  
中古車の事なら 鶴岡 22-2332 亀ヶ崎(酒田) 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 で 検索

安心・安全なカーライフを実現できる理由がここにある。

## 日産の車検の流れ

予約

お客さまの都合にあわせて預かり日を決定。スムーズでスピーディな車検のため、事前に予約しておこう。

車検は  
有効期限満了日の  
1か月前から  
受けることが可能!

受付・見積り作成

1



美咲店 / 阿部さん

用命事項と、必要書類を確認。電話で来店時間を予約するとスムーズに。

サークルチェック

2



茅原店 / 粕谷 勉さん

外観や室内を確認。クルマの状態や気になる点などをチェックする。

受入れ点検

3



美咲店 / 柳田達也さん

各部の消耗具合を確認。必要に応じて、コンピュータによる診断も実施。

中間報告

4



豊里店 / 池田賢治さん

部品交換や追加整備が必要な場合は、中間報告を行い、見積りを作成する。

整備

5



茅原店 / 小関 佑さん

法定24カ月点検と必要な整備を実施。交換部品は、保証の付いた純正部品を使用。

完成検査

6



美咲店 / 鈴木郁真さん

足回り、ブレーキ制動力、ヘッドライト光軸などの、完成検査を行う。

整備結果説明

7



両羽店 / 池田良明さん

点検・整備を実施したスタッフが、点検・整備の結果と内容、料金を説明。

アドバイス

8



文下店 / 佐藤恭輔さん

次回の点検案内や部品交換目安を案内。整備を担当したスタッフだからこそできるアドバイスがある。

アフターフォロー

9



豊里店 / 高橋賢己さん

後日、車検後の調子を電話などで確認。気になるところは気軽に相談しよう。

茅原店と豊里店に  
新たな工場長が就任



茅原店  
太田 和典工場長

最新鋭の機器、充実した設備だけでなく、日々の技術向上とサービス拡充にも努めます。何でもお気軽にご用命ください。



豊里店  
加藤 友樹工場長

豊里店のサービス担当は、私も含め半数以上が入れ替わりました。新たな気持ちで、より良いサービスを追求してまいります。

店舗支援部・南葉さんに聞く  
山販の整備力アップの心得

山形日産販売の整備部門は、ソフトとハードの両輪をバランス良く強化することで、多くのお客さまの信頼を得ている。毎年、全社競技大会で技術向上を進める一方、ここ数年で日産最新鋭の工場を茅原店と美咲店に新設した。サービス部門をサポートする店舗支援部・南葉茂さんは「大切な命を乗せるからこそ、ディーラーの高度な専門技術で点検、修理を行ってほしい」と語る。プロの確かな目は、どんなトラブルも見逃さない。



店舗支援部  
南葉 茂さん

山販のカーライフアドバイザーに  
この春、3人の新人が仲間入り

この春から7人の新入社員が仲間入り。今月号では、カーライフアドバイザー(営業担当)のスタッフ3人を直撃。4月14日まで、主力車種の特徴を自分なりに分析して表にまとめる作業や販売ロープレなどを行い、密度の濃い研修を重ねている。研修を担当



実践を想定し提案力を磨く

する店舗支援部・阿部大善さんは「自ら考え、改善が必要な点は教えるのではなく気付きを与える」と方針を語る。



美咲店配属  
菅原さん

お客さまに応じた提案をして信頼を得たい。どんなケースにも対応できる商品知識を磨き、同期3人で協力しながら頑張りたい。



カーパレス亀ヶ崎配属  
佐藤 翔太さん

以前は日産レンタカーで働き、カーパレス亀ヶ崎のスタッフとは交流があった。良い意味で中古車店らしくない店を目指し、力を発揮していきたい。



茅原店配属  
川井さん

「あの人が買いたい」「あの人が買って良かった」と言ってもらえるようになるのが目標。研修で学んだことを実践で発揮できるよう努力する。