

特集 関東 女性力

広がる活躍 役割も大きく



今や不可欠な戦力

自動車業界では、女性の活躍の場が着実に広がっている。働き方や営業スタイルの変化など取り巻く環境の変化が、その状況を後押ししている。特に自動車ディーラーでは店舗の前線に活躍する例が増えている。近年はスタッフ間の連携をより重視し、チームとして顧客対応に取り組むケースも散見されており、そこで頼りになる女性力が果たすべき役割は、ますます大きくなっている。

魅力的な職場へ

政府による2025年度末までを計画期間とする「第5次男女共同参画基本計画」では、重点的に取り組む事項として「女性に選ばれ、女性が活躍できる地域づくり」「全ての人が希望に応じて働くことができる環境づくり」などが定められている。企業側としても、女性が働きたいと思



える魅力的な職場の確保は、男女問わず求職者に対してのPRにつながる。人手不足感が払しょくされることで活気ある事業者として認知されていく。

自動車ディーラーをはじめとした自動車販売・整備業においても、近年は女性活躍の機会が広がっている。特にショールームで来店するユーザーを最初に迎え入れる案内

人材確保の好循環へ

求職者へのPRにも

より働きやすく、一方、幅広くマルチに活躍するスタッフの育成と同時に、女性社員が結婚後の子育て、あるいは親の介護など家庭の事情を抱えながらも、時短勤務など安心して働ける制度や働きやすい職場環境の構築は、経営施策としても重要になる。そうした企業がこれまで以上に増えていくことで、自動車業界のイメージアップにつながる。多くの人材が自動車業界に働く場を求める好循環が期待できよう。

SNSで顧客とのつながりを広げて

ホンダカーズ群馬

ホンダカーズ群馬(都丸雄太社長)は、SNS(会員制交流サイト)による情報発信に力を入れており、フォロワー数は現在1万1千人を超えている。全国のホンダカーズの中でも上位に位置している。同社の魅力は、働くスタッフのリアルな声や、スタッフの日常など普段見られない一面にも触れた。



石井 真奈美さん
事業本部 販売課 主任



「SNSの可能性を強く感じ、情報をもっと発信したい」と本社へ異動となった。SNSでは、店舗のスタッフを前面に押し出し、車の情報やイベント内容を配信した。「当社の魅力は、働くスタッフのリアルな声や、スタッフの日常など普段見られない一面にも触れた。」

「SNSの可能性を強く感じ、情報をもっと発信したい」と本社へ異動となった。SNSでは、店舗のスタッフを前面に押し出し、車の情報やイベント内容を配信した。「当社の魅力は、働くスタッフのリアルな声や、スタッフの日常など普段見られない一面にも触れた。」

スキルの吸収 まずはやってみる

富士スバル



塚原 さくらさん
本店 販売課



富士スバル(斎藤雄会長兼CEO)本店の塚原さくらさんは、さまざまな職種を経験した後、営業職に就き、実績を挙げ顧客を増やしている。

もともとが大学在籍中、富士スバルバスケットボール部に所属し、卒業後も高校で教師を務めながら同部で活動を続けた。1年後、富士スバルに入社。最初は本店で業務課を2年、ショールームアテンダントを1年弱担当した。そして、競技引退と同時に自ら営業職を志願し、2023年11月に新車営業として新たな道を歩み始めた。

「新規の商談機会を多く任せてもらえ、約1カ月後には受注をもらえた」と結果にも表れた。約束事を守ること、相手に応じた話し方を意識するなど、信頼につなげて顧客から紹介ももらえるようになった。今では社内キャンペーンなどで、毎回上位に絡む実績を残すほどの活躍を見せる。

「車の医者」を心掛けて幅広い提案

ナオイオート



高橋 麗さん
戸頭店 カライフアドバイザー



高橋さんは、同社戸頭店で営業スタッフとして活躍する入社6年目を迎える社員だ。営業スタッフは、車両販売から車検点検の受付など幅広い業務を通じてお客さまと信頼関係を築く重要な役割を担う。

入社後はつくば吉原店に配属され、新車や未使用車・中古車の販売を手がけた。高橋さんは「愛車の整備で来店したお客さまに代替の話をすることで抵抗があった」と当時を振り返る。しかし、店長がお客さまと面談して車の面を代替を決める姿を目にして「なぜなのか最初は分からなかった」と話すが、店長から「車のお医者さんになれ」とアドバイスを受け

たことをきっかけに、お客さまの車に関する情報を細かく聞いて把握することで、よりきめ細かい提案ができるようになった。この中で、提案の幅も広がった。商談が円滑に進むようになってきたという。

高橋さんは、昨年11月から戸頭店に異動になった。「地域が変わり、客層も変化した。戸頭店はお客さまとの距離が近いと感じる」とし、お客さまとより接点を持ちやすい環境のようだ。「店舗スタッフとも話しやすくフォロワーもきめ細かく受けられる」とも感じているようだ。

感謝の言葉を励みに運営サポート

ネットトヨタ越後



左より増井さん、阪内さん、小林さん、細野さん

ネットトヨタ越後(渡邊敏三社長)県三条店には4人の女性スタッフが在籍し、お客さま対応や事務作業などで日々活躍している。

増井さん、阪内さん、小林さん、細野さん、先陣に日々教わりながら取り組んでいる。小林桃香さんは、製造業から転職して、2年目になる。主に来店や電話でのお客さま対応、サービス部門の予約確認や書類のやり取りなどを行っている。

「会社の顔となるのでお客さまに安心してもらえるよう、先輩に日々教わりながら取り組んでいる」と話している。小林桃香さんは、製造業から転職して、2年目になる。主に来店や電話でのお客さま対応、サービス部門の予約確認や書類のやり取りなどを行っている。

「お客さまからの感謝された時はやりがいを感じる」と話す。また、「分らないことはすぐに一人で判断せずに周りに聞くようにしている」とし、専門知識も徐々に付けている。