

## 特集 輝く女性力【首都圏】

# 細かな視点、柔らかさ、親しみやすさ



女性が営業分野で活躍する場  
合、基本的なスキルとなるコミュ  
ニケーション能力は、男性より  
女性のほうが高い。これまでの  
取材経験上、顧客が感じる潜  
在的な不安や疑問を引き出し、  
相手に寄り添った提案を行うこ  
とで、最後は「この人から買い  
たい」と思わせる信頼関係づく  
りは女性が上手だ。

このような柔らかさと親しみ  
やすさを兼ね備えた能力は、そ  
の後のキャリアアップにも生か  
される。営業経験を踏まえたコ  
ミュニケーション能力を貫く  
れ、新人採用や教育担当といっ  
た人材分野へ登用されるケー  
スだ。女性の感性や視点を、マ  
ケティングや企画の部署で発揮  
させる会社もある。

だが、自動車業界には男性中  
心の職場習慣が依然として残  
るのも事実だ。内閣府の調査に  
よれば、わが国の全就業者に占  
める女性の比率は約45・5%とほ  
ぼ半数に達している。だが、新  
車業界の女性比率は高い会社で  
も25%程度、低いところでは10  
%台前半の会社もある。これが  
管理職となると、課長職の女性  
に出会うことが稀(まれ)にな  
る。ましてや部長職の女性社

員とは名刺を交換した記憶すら  
ない。  
自動車販売は典型的な労働集  
約型の業種だ。それゆえに効率  
的に稼げる体制が重視され、そ  
れが女性の活躍を遅らせるバイ  
アスを生んだ。だが、男性重視  
の単一的な組織は、価値観が偏  
り、ダイバーシティー(多様  
化)の時代から取り残されてし  
まう。そうならないためには、  
女性専用の研修プログラムや出  
産や育児といったライフイベ  
ントを重視した勤務形態の整備が  
必要だ。

さまざまな場面で女性が活躍  
することは、企業の社会的信用  
度の向上にもつながる。ダイバ  
リティーを推進している企業  
は、外部のステークホルダーか  
ら良い評価を受ける。「柔軟性  
や平等性の高い企業」「女性登  
用に積極的な企業」というイメ  
ージは、自社のブランド価値を  
高めてくれるはずだ。

組織としての持続的成長と競  
争力の強化を図るためにも、女  
性を持つ力をはじめとする多様  
な人材の活用を、企業の成長戦  
略の中心に置くことが求められ  
ている。

## 潜在能力を最大限に

労働力不足と市場の成熟化が進む自動車流通業界において、女性力の活用が注目を集めている。自動車流通業界が変革期を迎える中、女性を持つ細かな視点や共感性が、新たなニーズの開拓やサービスの向上をもたらすからだ。女性を持つ能力を最大限に引き出すためにも、女性がより働きやすい環境づくりが急いで求められている。



新たなニーズ開拓、企業イメージ向上にも

## 勤務形態整備など より働きやすく 環境づくりより急務



## スズキ自販南東京

スズキアリーナ  
調布中央営業  
渡辺 桃香さん  
(わたなべ・ももか)



スズキ自販南東京(渡辺  
久彰社長)のスズキアリー  
ナ調布中央(東京都調布  
市)で働く渡辺桃香さん  
は、営業成績で全国100  
位以内に入る実力を持つス  
タッフの一人だ。「納車な  
どでお客さまが喜んでくだ  
る姿を見るのがやりがい  
」と語る。お客さまから  
の反応が仕事への原動力と  
なっている。

## 人一倍の勉強続けた成果で豊富な知識

渡辺さんは、学生時代に  
飲食店やアミューズメント  
施設でアルバイトしていた  
経験があり、もともと接客  
業に携わっていた。就職活  
動は、人との接触が制限さ  
れていたコロナ禍の期間と  
重なった。自己分析する時  
間を多く確保でき、「性格

上、B to Bの職種よりも  
B to Cの方が向いてい  
る」との結論に至り、自動  
車ディーラーへの就職を希  
望した。

入社当初は、車を売ること  
に苦労した。「もともと  
と、車にさほど興味があっ  
たわけではなかったため、  
知識をつけることから一生  
懸命取り組んだ」と話す。  
知識が豊富で、お客さまか  
ら頼りにされる存在を目指  
した。最初は、カタログに  
書いてあることもすぐに答  
えられなかった



## トヨタカローラ千葉

流山店  
ショールームスタッフ  
奥井 たまこさん  
(おくい・たまこ)



きらりとした瞳と明るい  
笑顔が印象的。昨年は、入  
社2年目ながらトヨタカロ  
ーラ千葉の全ショールーム  
スタッフの中で3位の新年  
販売実績を上げ、準優秀賞  
と新人賞の見事2冠に輝い

た。  
「堅苦しくならず、親し  
みのある対応でお客さまを  
和ませる」ことを意識して  
いると話す。初めて来店さ  
れたお客さまとも、すぐに  
打ち解けた会話ができたの  
は、奥井さんならではの持  
味だ。

## 明るく頼もしい愛されキャラで高評価

人と接することが好き  
で、さまざまなお客さまと  
出会えるショールームスタ  
ッフは自分に合った仕事だ  
と感じている。その親しみ  
やすさから、お客さまから  
も「たまちゃん」と呼ば  
れ、一緒に働く上司や先輩

も、その人柄と仕事ぶりに  
寄せる評価は高い。  
トヨタカローラ千葉で  
は、県内の多くの拠点で女  
性ショールームスタッフが  
活躍している。入社から2  
年、トップクラスの結果  
を出せたことについて、  
「上司や先輩方からいただ  
いたアドバイスが貴重でし  
た。『応援しているから頑  
張れ』と、最後まで励まし  
てくれたお客さまにも感謝  
しかありません」と、素直  
に語る。

次の目標は、限られた成  
績上位者だけが受けること  
ができる「特別賞」を目指  
すこと。そのために「自  
分の殻を破り、もっとたく  
さんのごに挑戦してみたい  
」と意欲的だ。店長の内藤  
周一郎さんも「奥井さんは  
誰からも好かれる愛されキ  
ャラ。これからも成長が楽  
しみです」とエールを送る。

## 日産神奈川販売

登戸長尾店  
テクニカルアドバイザー  
浅山 菜由さん  
(あさやま・なほ)

鎌倉手広店  
テクニカルアドバイザー  
長岡 美咲さん  
(ながおか・みさき)



営業スタッフと整備士の  
間に立ち、顧客の要望を正  
確にヒアリングして最適な  
メンテナンスを提案する  
「店舗の顔」であるT A  
(テクニカルアドバイザー  
)として活躍する浅山菜  
由さんと長岡美咲さん。  
浅山さんは接客する仕事  
に就きたいと就活する中、  
「自動車販売会社は、家族  
連れや老夫婦などお客さま  
の層が幅広く、長期にわた  
りお付き合いができる」こ  
とが魅力を感じ入社した。

## 店舗を引っ張っていく存在になれば

長岡さんは幼い頃から車  
が好きで、自動車整備専門  
校に進み、2級整備士の資  
格取得し入社。「T S(テ  
クニカルスタッフ)志望だ  
ったが、研修中、T Aの仕  
事を体験し、人と話すこと  
が楽しく、自分に向いてい

るを感じた」ことがきっか  
けでT Aの道に進んだ。  
今年で浅山さんは入社4  
年目、長岡さんは3年目を  
迎えたが二人ともお客さ  
まとの会話が弾み、名前を  
覚えていただいたときや、  
CA(カーライフアドバイザー)

とT  
S、T Aが  
連携して新  
車代替や用  
品販売につ  
ながったこ  
きが楽し  
く、達成感  
があること  
この仕事に  
誇りを持つ  
て取り組ん  
でいると話  
す。  
今後の目  
標について、浅山さ  
んは「お客  
さまとの長  
期的な信頼  
関係を築く  
ことで店舗  
に対する信  
頼を高めていけるT Aを目指  
す」、長岡さんは「日々勉  
強を欠かさず行い、社内資  
格を多く取りたい」とそれ  
ぞれ存在感のあるT Aとし  
て店舗を引っ張ってい  
きたいと力強く語った。

## ナオイオート

**三橋 怜依さん**  
（みつはし れい）  
メカニック  
三橋怜依さんは、同社でメカニックとして働くために今年4月に入社し、ひたひたに配属されて3カ月目を迎える社員だ。高校卒業後すぐに入社した三橋さんは「研修の3カ月間は毎日勉強です。車の専門用語もだいたい覚えてきて、笑顔を見せる。」  
入社後は、ひたひたに配属となり、フロント業務をしつつ、仕事の流れを勉強している。「お客さまとのコミュニケーションをとる中で、車の知識を増やす努力をしています」としながら、「最初は何か分からないのからなかった」と苦笑する。ただ、持ち前の負けん気の強さで「必死



## 工夫凝らして車の知識増やす努力

にメモを取りながら繰り返してメモを振り返るなど工夫を凝らして覚えてきた」と三橋さんは熱を込める。その一方で、上司や先輩が、分からないことを一緒に考えてもらったり「小さな目標を短いスパンで着実にクリアすること」を繰り返していき流れが安心感につながった」とも。  
三橋さんが目標とするのは、来年3級自動車整備士資格を取得することだ。そのためにも知識や技術を身に付けることに加えて「言われたことだけでなく、自分で動くようになる」と目標も口にする。その上で、三橋さんは「メカニックの仕事に整備士資格は必要不可欠な



**プロフィール** 2026年4月に入社し、ひたひたに配属。趣味は絵を描くこと。休日は車好きな先輩らとドライブに出かけている。茨城県ひたひた市出身の18歳。

## 関彰商事

**秋田 春菜さん**  
（あきた はるな）  
主 任  
藤井 美波さん  
（ふじい みなみ）  
小高 珠来さん  
（おたか くらみ）  
セキショウグループのザルツブルグ・モーターズ（関正樹会長）が運営するボルシェセンターつくばで、秋田春菜主任、藤井美波さん、小高珠来さんの3人がフロアスタッフとして活躍している。来店客の迎えや見送りをはじめ、ドリンクサービス、グッズやアパレル販売など幅広い業務を担当し、店舗の「顔」として顧客対応にあたっている。



プレミアムブランドであるボルシェを扱う店舗だけに、接客には高い水準が求められる。秋田主任は「上質なサービスを求められるお客さまが多いので、所作や言葉遣いには細心の注意を払っています」と話す。また、藤井さんは「上質なおもてなしはもちろん、お客さまに気軽にいろいろといたただける雰囲気づくりも大切にしています」と語る。快適な店舗環境づくりのために、藤井さんは「お客さまへのドリンク提供のタイミングや待ち時間への配慮には、営業やサービススタッフとのコミュニケーションが重要だ」と強調する。

## 居心地良い空間で行き届いた接客

店舗では、来店客に快適な時間を過ごしてもらうよう、月替わりの限定ドリンクを提供している。小高さんは「季節の変わり目や、来店客のニーズに合わせて、ドリンクの提供方法をさらに工夫し、より満足していただける接客を目指したい」と意欲を示す。小高さんもお客さまに笑顔で接客し、お客さまをお迎えしたい」と抱負を語った。  
きめ細やかな心配りとチームワークを武器に、3人のフロアスタッフがボルシェブランドの価値向上を支えている。

## ホンダカーズ群馬

**石関 晃子さん**  
（いしかぎ あきこ）  
高崎中居店  
カウライアドバイザー  
ホンダカーズ群馬（都丸雄太社長、高崎中居店）でカウライアドバイザー（CA）を務める石関晃子さんは、お客さま対応力・提案



2014年にCAとして入社し、16年にはCAの業務領域を広げたカウライコーディネーター（CC）が創設され、その一人に抜擢された。CCでは、営業職と同じく新車の商談、契約後のフォローまでを担当。営業職のように販売台数は追わないが、受付や事務などCAの業務も兼任している。大変だが、お客さまと最初から最後まで深い関係が築けることができた」と振

## 豊富な経験と人柄 女性客から信頼

**プロフィール** 大学の観光学科を卒業後、2014年4月に入社。群馬県高崎市出身。休みの日は、子どもと公園めぐりや、友人とゆったりと過ごすカフェの開拓。愛車はホンダ「フリード」。  
り返る。そして、CCを5年務めた後、同職の廃止に伴い、営業職に転身。産休に入るまでの1年強、営業に従事した。  
そうした経験値と明るく親しみやすい人柄で、多くのスタッフからも慕われ、頼られている。現在も通常の業務に加え、お客さまへの満足度調査アンケートの回収率を上げることに、全社的に取り組んでいる。お客さまへ「感動体験」を提供するアイデアを練ることなど、仕事は多岐に渡っている。「お客さまと話すことは、知識も増え、即座に対応できるやうに感じている」と話し、さらなる活躍が期待されている。

## 大和自動車交通

**岡本 美雪さん**  
（おかもと みゆき）  
新卒教官  
大和自動車交通（大塚一基社長）のグループ、大和自動車交通関東に勤務する岡本美雪さんは、4月から9月までは新卒社員、10月からは新卒教官、11月からはタクシードライバーとして勤務している。タクシードライバーとして勤務する岡本さんは、タクシードライバーとして勤務するにあたって、タクシードライバーとしてのスキルを身につける必要がある。タクシードライバーとしてのスキルを身につける必要がある。タクシードライバーとしてのスキルを身につける必要がある。



## 乗務員との二刀流で新人サポート

が、同僚や先輩、上司のアドバイスや励ましによって頑張ったという。増加する外国人利用者に対して得意の語学力が役立ち、感謝されることも多くリピート客も増えた。そして乗務員として高い評価と実績を上げている。そうした実績と人柄が評価され同社初の女性教官として抜擢された。  
教官歴は5年目。常に「お客さまの命を預かる仕事」と常に安全意識を持てるよう心がけている。新人から慕われており、会社からの期待も高い。そして6カ月の研修が終われば、新人たちもプロの乗務員として旅立つ。そこからは再び乗務員として勤務にあたる。  
女性乗務員も増加し、昨年度は過去最多となった。女性ならではの苦勞も分かるだけに、「女性がやりがいを持って長く働けるように」との思いで女性乗務員をサポートしていく。

## トヨタレンタリース山梨

**大野 涼子さん**  
（おのの りょうこ）  
車両管理課 課長  
トヨタレンタリース山梨（佐々木安明社長）は、2025年度も売り上げ記録を更新した。大野さんは、その好調な業績を支えた裏方として勤務している。大野さんは、その好調な業績を支えた裏方として勤務している。大野さんは、その好調な業績を支えた裏方として勤務している。



## 縁の下から好調な業績をサポート

と、縁の下の力持ちとしてサポートする。  
28歳でこの世界に飛び込み、常にキャリアアップを目指し仕事も子育ても先鞭（せんべん）をつけて両立してきた。会社の協力に感謝し、家庭環境の変化にも上司をはじめ育児介護休業規定など社内体制で柔軟な働き方ができたという。  
同社では社員の半数が女性。出産や子育て、子育てを終えた女性社員など、「自分の経験から相談に乗ることができる場があればいいし、一緒に働くのはモチベーションにもなる」と、これからも先陣を切って走り続ける。

**プロフィール** 東京家政学院高等学校卒、2005年バート入社、10年契約社員、16年4月正社員。車両管理課を歩み18年係長、25年課長、26年4月から現職。休日は家族や友人との大切な時間。東京都江東区出身。48歳。