特集 女性力【関西・中四国】



営業、接客、事務、整備、管理職…

着実に広がるフィールド

関西・中四国地区の自動車業界でも、多様な場面で女性が活躍している。営業や接客、事務といった職種に加え、技術や整備、さらには管理職など、そのフィールドも着実に広がりつつある。それぞれが培ってきた経験や専門性、個性を生かしながら、さまざまな課題に向き合う姿は、企業活動を支える大切な力となっている。



働きやすい環境整備も進む

少子高齢化による人口減少を背景に、自動車業界でも多くの企業で人手不足が深刻化している。限られた人材で持続的に成長していくためには、誰もが能力を最大限に発揮できる環境づくりが欠かせない。その実現に不可欠な取り組みの一つが、女性活躍の推進だ。女性が活躍できる環境を整えることは、人材確保だけではなく、組織の活性化や業務の改善、新たな顧客ニーズへの対応力向上などにもつながる。

こうした中、2026年4月に「女性活躍推進法」が改正された。これまで、従業員数301人以上の企業を対象としていた「男女間賃金差異」の公表義務が101人以上の企業にまで拡大され、新たに「女性管理職比率」の公表も101人以上の企業に義務付けられた。また、女性の健康上の推進は、女性の健康上の特性に留意して行われるべきであることが、基本原則として明確化された。

企業には数値の公表だけではなく、その背景にある課題を分析し、改善につなげる姿勢が求められる。キャリア形成支援や育成制度の充実はもちろん、多様な働き方に対応する休暇・勤務制度の整備、職場におけるヘルスリテラシーの向上、健康課題を相談しやすい体制づくりなども重要となる。こうした取り組みは女性に限らず、すべての従業員にとって働きやすい職場の実現にも寄与する。



本特集では、関西・中四国地区の自動車関連企業で働く女性に焦点を当て、それぞれの仕事への思いや活躍の背景、企業の取り組みなどを紹介する。現場で培われた経験や本人の言葉には、女性社員のさらなる成長を促すヒントだけではなく、人材の確保・育成や組織力の向上を目指すうえでも参考となる視点があるはずだ。

女性が活躍できる職場は、女性だけが働きやすい職場ではない。一人ひとりの個性と能力が尊重され、誰もが意欲を持って働き続けられる職場である。関西・中四国地区で輝く「女性力」をレポートし、自動車業界が持続的に発展していくための手がかりを探りたい。

～各社で活躍する「女性力」～

ＪＡＦ大阪支部

オートテストの参加者拡大に注力



事業課
事業係兼広報係
東藤 帆乃佳さん

新卒2年目の東藤さん。「両親に会員優待イベントへ連れて行ってもらったこともあり、親しみを感じていた。交通安全にも関心があった」と日本自動車連盟（ＪＡＦ）に就職した動機を語る。

入社以来、モータースポーツを担当。競技会参加に必要なライセンスの発給をはじめ、競技会の開催に向けた手続きや関係者との連絡調整など、多岐にわたる業務をこなす。また、開催日には視察やブース出展に出向くなど、多忙な日々が続く。

「良くも悪くも真面目」と自らを評する。「分からないことばかり」の昨年は、業務に支障が出ないよう、自宅でも規則などの習得に努めた。人の異動もあり、今年は自身が主体となって動くことになった。「無事に競技会を終えた時にやりがいを感じる。知識を深め、問い合わせなどに素早く対応できるようになることが今の目標」と強調する。そんな姿に「責任感が強く勉強熱心。前向きに取り組んでいる」と周囲の信頼も厚い。



「まだまだ知られていない」というモータースポーツの世界。その魅力発信に向け、「クローズド格式競技や講習会の開催を促進して参加者を増やしていくこと、ライセンスの保有者を増やしていくこと」が使命と考える。そのためにも「オートテストに若い人や女性の参加者が増えるよう力を入れたい」という。

部署によって「転職したぐらい内容が異なる」というＪＡＦの業務。「今後、モータースポーツだけではなく、いろいろな仕事に挑戦したい」と抱負を語る。

〈プロフィル〉**とうどう・ほのか**　2025年4月入社。大阪府出身。休日は友人とショッピングやテーマパークなどに出かけ、気分転換を図る。人と話すことが好きで、悩み事はその日のうちに解決するようにしているという。

日産大阪

日産の魅力を伝える〝入り口〟つくる



今年の4月、新規客との接点創出を狙うウォークイン店舗「ららぽーと門真店」のアンバサダーに就任した。ららぽーとに訪れた未納客に日産ブランドの魅力を伝え、シェア拡大に力を尽くす。「日産への入り口をつくる今の仕事に、おもしろ味を感じ始めています」と話す生島さんの落ち着いた口調から、新職で活躍を見せる姿が浮かぶ。

入社以来、サービスフロントとして10年以上の経験と知識を持ち、後輩の育成などでも店舗を支えてきた。「サービス部門でキャリアを積むことをイメージしていたので、アンバサダーへの異動には驚いた」と打ち明ける。

クルマの運転は好きだったもののサービスフロントとして一人前を目指すには、知識の習得など努力が必要だった。また、テクニカルな要素を含む接客では「男性スタッフと代わってほしい」とする差別もあったと打ち明ける。「悔しい思いもありましたが、お客さまの不安を取り除くことを優先しました」と懐の深さを見せる。

苦労もあって築いてきたサービス部門でのキャリアから一転、新車販売をリードする立場への異動は「これまで積み上げたものが無になってしまうのではないか」といった不安をまとった。



しかし、「日産に乗っていないお客さまに興味を持っていただけるとうれしい。自分の説明で成約に結びついた時にこの仕事のやりがいを感じます」と、新しい道を歩み始めている。「アンバサダーは営業スタッフと同じ思いで動いている。そのことを社内でもっと多くの社員に知ってもらいたい」と力を込める。自身の思いを確かめながら丁寧に言葉にする生島さんの接客からは誠実さが伝わる。日産ブランドのファンを広げていく新しい力だ。

〈プロフィル〉**いくしま・しょうこ**　2012年4月入社。大阪市東淀川区出身。映画が好きで、休日は友人と出かけ、映画鑑賞とお酒の時間を楽しむ。

ホンダカーズ泉州

環境がキャリアプラン描く礎に



ホンダテクニカルカレッジ関西で学び、一級自動車整備士の資格を持つ。

「機械に触りたい」という思いが強まり、今春入社した損害保険会社を辞め、「インターンシップが楽しく、成長できる環境だと感じた」というホンダカーズ泉州に転職した。その際は、「まだ募集しているかどうかを、インターンシップで仲良くなった社員の方を頼って自分から連絡しました」と振り返る。

河内長野店のエンジニアで、紅一点となる谷角さんは、主に法定点検や車検を担当。「点検ごとの制限時間よりも早く終わらせること」を当面の目標に掲げ、日々の業務に取り組む。その傍ら、ペアを組むベテラン社員から診断の基礎を教わるなど、研さんにも励んでおり、「いずれは故障診断や重整備ができるようになりたい」と意欲を燃やす。



一方で、結婚や出産を考えると、「一生できる仕事ではない」との思いも。しかし、「フロントへの転換など、ペアを組む先輩が選択肢を示してくれる。私の一歩先を行く女性社員もいて心強い」という環境が、「ずっと働ける」と感じさせ、キャリアプランを描く礎となっている。

「女性だからできない、ということはない」が信条で、「力仕事はやり方を工夫すればできる。狭い場所は小柄な私が有利」と考える。その上で「女性など、車に詳しくないお客さまに寄り添った説明ができるのも強み」と強調する。

「サービスの仕事が好き。できる限り長く続けたい」と目を輝かせる谷角さん。「ゆくゆくは工場長になりたい」と希望に胸を膨らませる。

〈プロフィル〉**たにかど・せな**　2026年8月中途入社。大阪府河内長野市出身。休日は旅行やカフェ巡りでリフレッシュする。両親が大ファンという伝説のレーサーが名前の由来。

スズキ自販近畿

働き方の工夫重ねて育児と両立

中もず営業所
磯部 さくらさん

大学時代のアルバイトで経験した飲食店での接客が楽しく、「卒業後は接客の仕事に就きたかった」という。「好きなことを仕事にしたい」との思いも強く、自身も乗っていてデザインが好きなスズキ車を「多くの人に知ってもらい乗ってもらいたい」と、スズキ自販近畿への就職を決めた。

車の営業は「買っていただいてからお客さまとの長いお付き合いが始まる。お客さまのライフスタイルに合わせて最適な車を提案させていただけることが魅力」と話す。





2024年12月に出産し、1年4カ月の産休・育休を経て今年4月に職場復帰した。子どもがいる環境で働くのは初めての経験。時短勤務で今まで同じように仕事ができるのか、後輩の面倒を見ることができるのかなど不安は尽きなかった。

しかし、店長や職場の仲間が子育てに理解があり、店の業務を減らしたり、担当する顧客数を減らしたりと、「協力してもらえていることに感謝している」という。

復帰後は仕事の取り組み方も変化した。子どもはいつ体調が変化するか分からず、不意に早退したり休んだりすることがある。仕事を引き継いでもらうことを想定した働き方を模索し、「1日に納車などが重ならないようにし、仕事もためずに必要なことはすぐに行う」ことを意識している。

これからの目標は「仕事と育児の両立」。「ママ営業を続けたい」と力を込める。しんどい経験をすることになるだろうが、自身の経験を後輩たちに伝え、今以上に仕事と育児が両立できる職場環境づくりに貢献したいと考えだ。

〈プロフィル〉**いそべ・さくら**　2020年4月入社。大阪府出身。趣味は年に4、5回出かけるというK-POPのライブを見ること。嫌々期が始まり大変さが増す子育てでは「今しかないことなので楽しみたい」と母親の強さも見せる。

関西マツダ

会社を知ってもらいファン拡大へ

管理本部 人事総務部 採用グループ 主幹
北尾 有希子さん

明るい笑顔が印象的な北尾さん。会社説明会では、「10年後の働く姿をイメージしてもらいたい」と、キャリアプランの訴求に力を注ぐ。楽しそうに生き生きと会社の魅力を語る北尾さんの姿こそが、学生にとって関西マツダでやりがいを持ち働く未来への希望となる。

兄が顧客で好印象を持っていたという関西マツダへ入社した。女子大卒の北尾さんにとって、「男性が多い業界だからこそ女性の視点を生かし活躍したい」というチャレンジだった。





商談では、来店客の奥さまとの会話を重視し関係づくりを進めるなど、女性スタッフならではの強みを発揮した。

本社の販促や育成部門を経て、マツダの販売方式の転換期に、新世代店舗の営業職として再び現場へ戻った。「ブランドを訴求し、価値を感じていただき販売につなげるには何が必要か、学びの時期でした」と振り返る。そこで得た答えは「『関西マツダだから付き合う』という会社のブランド力。それをつくるのはわたしたち社員」と力を込める。採用を任されている今、「社員が活躍する姿を見ることが何よりうれしい」と採用の仕事にやりがいを感じているという。

営業、販促、育成、採用と、幅広い業務領域で経験を積みノウハウを持つ。会社説明会のほか、販促イベントや地域連携の取り組みなど、会社の〝顔〟として前線に立つことも多い。北尾さんの笑顔、元気、たおやかな雰囲気がユーザー、学生ともに関西マツダを知る入り口となっている。

チーム力強化に取り組む関西マツダで、「社員にとって、今よりもっと働きやすい環境をつくれるよう力をつけていきたい」と未来像を描く。

〈プロフィル〉**きたお・ゆきこ**　大阪府出身。2008年4月入社。ヨガ歴は約15年。運転が好きで、ご当地グルメを目当てに遠出ドライブすることが楽しみ。冬シーズンが明けた頃、晴天の蔵王・御釜観光のリベンジを計画中。

日本自動車販売協会連合会 大阪府支部

高いOSS利用率支える丁寧な対応

管理事業本部 事業管理・企画部門 主任
田中 美智子さん



自販連大阪府支部が電子車検証記録等事務代行を利用した継続OSS申請の取り扱いを開始してから2年が経過した。そのうち同支部の会員ディーラーの記録事務代行利用率は8割前後で推移しており、全国でもトップクラスとなる。この利用推進の立役者が、田中さんだ。会員販社にとって、車検証更新に係る労力やリスクを大幅に軽減できることから、「ディーラーの力になりたい」との思いが田中さんの原動力だ。エラーに関する問い合わせなども、丁寧に対応する姿勢に、誠実な人柄が表れている。会員販社からも「頼もしく心強い存在」と評される田中さん。









接客販売と行政での仕事を経て自販連大阪府支部へ転職した。田中さんの主な業務は、各種制度改正への対応やシステムベンダー、行政との調整などで、これまで培った顧客ニーズの聞き取りや提案力、法に則った情報を正確に分かりやすく伝える対応力を生かし、仕事ぶりは定評だ。

そんな田中さんにとっても、同制度の運用にあたっては「行政を頼っても手探りで進めなければならない点が多かった」と打ち明ける。さらに、管理体制に不備があれば処分を受けるリスクもあるため、指定整備の知識習得にも努めた。

利用拡大に向けては、会員各社の取り扱い件数を示す資料を作成し、毎月支部内の利用率を見える化し、行政側とも情報共有を図った。会員が安心して運用を軌道に乗せられるまで、田中さんのサポートの力は大きい。

近年、自販連の役割が広がる中で「常に業界の課題についてアンテナを張り、国と自動車ユーザーの架け橋の役目を果たしたい」と抱負を語る。

「でも、謙虚さを忘れずに自分らしく、がモットーです」とはにかむ田中さんの実直な笑顔が、会員ディーラーの安心につながっている。

〈プロフィル〉**たなか・みちこ**　2014年4月入社。大阪府出身。季節ごとの花を愛でることが好きで、今の時期は秋バラの鑑賞が楽しみ。

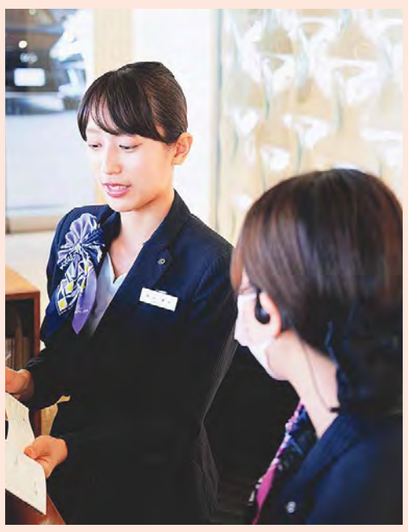
滋賀トヨタ

マニュアル超えた心に寄り添う接客

レクサス草津
レセプションスタッフ
澤井 優莉さん



レクサス草津でレセプションスタッフを務める澤井さん。体現するのは、マニュアルを超えた「心に寄り添うおもてなし」だ。入社当初は仕事の意義をつかめずにいた。表情も硬かったものの、先輩の温かい助言をきっかけにプロフェッショナルとしての自覚に目覚めた。



現在は顧客の家族構成や好みを把握し、自作メモに過去の会話を記録するなど個別の対応を徹底する。1日100人以上が来店する忙しい日でも丁寧な所作と言葉遣いを崩さない。澤井さんは「どんな状況でも、お客さまへの敬意と礼節という境界線は守る」と語り、グラスを出す際も手を添え落ち着いた動作を貫く。

約10年にわたり同店で顧客を迎え続ける存在は、大きな安心感をもたらしている。常連客から「あなたがいるから乗り替えた」と厚い信頼を寄せられることもある。

「長く勤め安心感を与え続けることもおもてなしになる」と言い切る。

現在は顧客満足（CS）リーダーも務める。「ルールだけではおもてなしは成り立たない。従業員満足（ES）も並行して高める必要がある」と語り、スタッフ全員が前向きに働ける環境づくりに注力する。納車式の温かい空気づくりや後輩育成を通じ、目先の数字を追うだけではなく、顧客と真摯（しんし）に向き合い続ける姿勢こそが、店舗の揺るぎない信頼を築いている。

〈プロフィル〉**さわい・ゆり**　2017年4月入社。滋賀県竜王町出身。休日は子どもと出かけるのが楽しみ。趣味はお菓子作りとポッドキャストを聴くこと。

トヨタモビリティ滋賀

実践通じ磨いた商談力 笑顔大切に

大津店
営業アシスタント
門 幸希さん



全社唯一の「営業アシスタント」として奮闘するのが入社2年目の門さんだ。1年目に受付などのフロント業務で基礎を学んだ後、現在は営業とフロントの橋渡し役を担う。書類作成や保険手続きに加え、繁忙期の初期対応や試乗案内など、幅広い業務を通じて営業活動を支えている。

慣れない商談では、壁にぶつかることもある。それでも「実践を通さなければ知識は定着しない」と、商品知識の習得やロールプレーイングを重ねて果敢に現場へ挑む。接客で何より大切にしているのは、どんなに忙しくても笑顔を絶やさないこと。「自分が焦るとお客さまを不安にさせてしまう。笑顔で接することが一番の安心感につながる」と話す。



こうした姿勢は顧客の信頼にも結び付いている。ニーズに寄り添い新車を提案し、成約に至った際には、「あなたのおかげ」と感謝され、次の来店時にも指名を受けた。自身の対応が顧客の満足につながった経験は、仕事への自信にもなっている。

フロントと営業の双方を経験した強みを生かし、「互いの立場や気持ちをくみ取り、先回りして誰からも頼られるスタッフになりたい」と意欲を見せる。小・中・高・大学と続けたバレーボールで培った負けず嫌いな性格も持ち味だ。「自分のサポートが、成約という目に見える成果につながる手応えをつかみたい」と静かな情熱をのぞかせる。

〈プロフィル〉**かど・さき**　2025年4月1日入社。滋賀県大津市出身。趣味は買い物と御朱印帳集め。

滋賀ダイハツ

顧客と整備現場つなぐ架け橋として



㊧北田さん㊨重松さん

滋賀ダイハツで初の女性メンテナンスプランナーとして働く重松さんと北田さんは、顧客と整備現場を円滑につなぐ架け橋だ。顧客から車両の状態を聞き取り、点検内容を説明する業務を専任で担当。丁寧な対話と的確な段取りで顧客の不安を解消し、円滑な整備と安心感の提供に貢献している。

業務開始当初は、専門知識や経験に対する不安の声もあった。だからこそ、研修やOJT（職場内訓練）で知識を蓄え、親身な対応で確固たる信頼を築いてきた。徹底した事前準備を重んじる重松さんは、「来店前に整備履歴をさかのぼって提案事項をリスト化し、二度手間を削減して時間管理と段取りを最適化している」と自身の取り組みを明かす。

柔軟な即応力を発揮する北田さんは、「『故障』と見誤りやすい基本的な操作や、設定に関する問い合わせを電話口で解決できる。これにより、整備士の作業中断を防ぎ、お客さまの待ち時間も短縮できる」と一次対応の価値を説く。

特に女性客からの「話しやすく、あなたでよかった」という感謝の言葉は、二人の日々のモチベーションになっている。二人は「どんな質問にも即座に対応できるスキルを身に付け、周囲のかゆい所に手が届くオールマイティーな存在になりたい」と意欲を示す。また「後継者の育成にも取り組んでいきたい」と今後の目標を語る。



〈プロフィル〉**きただ・まみこ**　滋賀県甲賀市出身。2007年入社／**しげまつ・まい**　滋賀県湖南市出身。2008年入社。

京都ダイハツ

温かなお出迎え徹底で顧客に安心感





京都ダイハツで「クルー」として勤務する佐藤さんは、経理事務から顧客対応まで多岐にわたる業務を担っている。就職活動では複数の自動車ディーラーを比較。「人事担当者の具体的な説明で、働くイメージが明確になったことが入社の決め手」と話す。現在は向日店の顔として誠実に仕事に向き合っている。

顧客対応で徹底しているのが、温かなお出迎えだ。「来店時に『ご来店ありがとうございます』とお名前を呼んで感謝を伝えることで、お客さまの安心感につながる」と語る。さらに「一言プラスの会話を添えることで心を開いてもらい、その後の営業やサービスへの引き継ぎがスムーズになる」と、わずかな対話が信頼関係を築く鍵だと強調する。

これまで勤務した店舗でも職場の一体感づくりに尽力してきた。「楽しく働ける店にしたいと考え、役職や職種の垣根を越えて積極的に話しかけた」と振り返る。周囲を巻き込む真摯（しんし）な声かけにより、店舗内に明るい雰囲気と強固な協力体制をつくり上げた。

その努力は実を結び、営業や整備に関する総合的な知識が必要な社内の難関資格「クルー資格認定1級」を社内第1号として取得した。「これからも更新試験に挑み続け、今以上にお客さま視点に立って動けるクルーを目指したい」と力強く意気込む。

〈プロフィル〉**さとう・みゆ**　2023年4月1日入社。京都府京都市出身。映画鑑賞が趣味でマーベル作品が好き。

奈良トヨタ

働きやすい環境の中で着実に成長



カラさん



カルパナさん

JR奈良駅前店
サービスエンジニア
パタク・カラ・クマリさん
カルキ・カルパナさん

外国籍人材を積極的に採用している奈良トヨタでは、女性メカニックも活躍している。入社1年目でネパール出身のカラさんとカルパナさんは、同じ専門学校を卒業した同窓生だ。数カ月違いで入学した彼女らは、あまり接点がなかったものの就職活動時に仲を深め、ともに同社への入社を決めた。決め手となったのは、奈良県の自然豊かな環境や先輩や上司の人当たりの良さ。カルパナさんは初めて会社を訪れた際、担当者の気遣いや優しさに感銘を受けたという。カラさんは「相談もしやすく、優しく時間をかけて教えてくれる」と研修制度の充実さや風通しの良さについて語った。また、異国の地で頑張る社員ができるだけ早く新生活に順応できるよう配慮した外国籍スタッフ向けの各種サポートは、彼女らだけでなく同社で働く外国籍スタッフの安心材料の一つとなっている。

会社のサポートもあり、徐々に生活にも仕事にも慣れてきた2人は、時間通りに作業を終えられたり、できることが増えたりした時に自身の成長を実感するという。今後の目標については、「整備技術をしっかり身に付けて信頼される整備士になりたい」（カルパナさん）「周りの人とのコミュニケーションを大切に、少しずつ成長していきたい」（カラさん）と意気込む。「女性が安心して暮らせる国。安全で住みやすい日本で、これからも働き続けたい」と願う彼女らは日本の自動車業界を支える大切な〝人財〟だ。

〈プロフィル〉カラさん＝2001年生まれ。熊本工業専門学校自動車整備工学科卒。26年4月入社。ネパール出身／カルパナさん＝00年生まれ。熊本工業専門学校自動車整備工学科卒。26年4月入社。ネパール出身。

奈良日野

幅広い業務で営業スタッフを支える



㊧嶌田さん㊨辰田さん

第1営業部
TS営業チーム　課長
辰田　美也子さん
第1営業部
TS営業チーム
嶌田　梨さん

「なくてはならない存在」と社長も太鼓判を押す辰田美也子さんと嶌田梨さん。奈良日野で活躍する2人は、営業スタッフを支える重要な役割を担っている。辰田さんは現在、営業部の販売促進から、システムトラブルの対処など幅広い業務をこなしている。昨年導入した電子契約システムは辰田さんが考案して実現した事案の一つだ。業務の効率化だけでなく経費の削減に貢献。誰かの役に立っているという実感が辰田さんのやりがいにつながっている。また、近年は社内外で女性社員の活躍の場が増えており、「女性ももっと活躍できる」と自信を持つことができたり、同士ができたようでうれしく感じたりしているという。大切にしていることは「『知識は糧になる』という言葉を信じ、分からないことは恥を忍んで聞き、愚直に目の前のことに挑戦すること」。これからも知識を増やし、会社に貢献する姿勢を示した。

嶌田さんは入社3年目の頼れる若手社員で、自動車ディーラーには欠かせない登録業務を担う。「最初は何もわからず、泣きたくなる時もあったが、上司や先輩、社外の方に支えられた。今はトラックの検査に行くと、さまざまな発見ができて楽しい。」と笑顔で話した。できることも増え、日々成長する自分を実感できているという。今後は、「営業スタッフのサポート役として、頼られる存在になりたい」と意欲的だ。

〈プロフィル〉**たつた・みやこ**　2013年1月入社。奈良県天理市出身。休日は家族と出かけるのが楽しみ／**しまだ・りん**　24年入社。奈良県磯城郡出身。グルメ巡りが趣味。

トヨタレンタリース奈良

顧客にもスタッフにも頼られるように



左から安川さん、林さん、湯原さん

◆**湯原里佳さん**

長年に渡り、奈良トヨタグループ内で縁の下の力持ちとして尽力してき

執行役員　総務部長
林　峰子さん
総務人事課　係長
湯原　里佳さん
レンタル部
大和八木駅前店兼吉野店
安川　琴葉さん

た湯原さんは、産休・育休制度を利用し、職場復帰した一人だ。産休・育休後について社会とのつながりを持ち続けたいという思いが復帰する大きな理由だったという。また、人間関係や仕事内容、制度利用しやすい職場風土の魅力を語った。相手に寄り添ったサポートを心掛けている湯原さん。「『助かった』と言われた時にやりがいを感じる。誰からも頼られる存在になりたい」と笑顔で話した。



◆**安川琴葉さん**

今年入社したばかりの新入社員。車好きで、マイカーを持つことを目標に日々業務に励んでいる。そんな安川さんのやりがいは、お客さまの笑顔。まだまだ不安なこともあるが、接客が好きという思いがモチベーションとなっているという。「お客さまにも、他のスタッフにも頼られる存在になりたい」と前向きな姿勢を示している。

◆**林峰子さん**

奈良トヨタグループ全体で推進する健康経営を重点項目の一つとして取り組んできた林さん。引き続き健康経営に注力する方針で、「社員一人ひとりが健康で生き生きと働ける職場づくりに注力するとともに、社員の家族も大切にする」と意気込む。また「もっと店舗スタッフの困りごとや希望の聞き取りの機会を増やしたい」と今後の課題についても改善に向けて取り組んでいく考えだ。

〈プロフィル〉**はやし・みねこ**　1989年4月入社（旧トヨタカローラ奈良）／**ゆはら・りか**　97年4月入社（旧トヨタカローラ奈良）／**やすかわ・ことは**　26年4月入社。

東中国スズキ

良きライバル〝悔しい経験〟を糧に

スズキアリーナ東岡山
亀川　千尋さん
スズキアリーナ倉敷沖
太宰　甘和さん

スズキアリーナ東岡山で勤務する亀川千尋さんと、スズキアリーナ倉敷沖で勤務する太宰甘和さんは、同期入社で今年が2年目。高校も同じで共にダンス部で活動するなど互いを良く知る間柄だ。ただ、就職に関する話はしなかったようで、東中国スズキの内定式で出会った時は、ともに驚いたという。

自身を「負けず嫌いの性格」という亀川さんは、入社1年目を「毎日泣いていたかも…」と振り返る。さまざまな顧客が来店する大型店舗だけに、「お客さまにきつく言われて落ち込むこともあった」という。しかし、亀川さんはただ泣いていただけではない。ミスした内容と自身で考えた対策を毎日、日記のようにノートに書き残し、「同じミスはしない」よう取り組んだ。2年目の今年は「泣くことはなくなりました」と言い、「亀川さんから買って良かった」と言ってもらえるよう、顧客を第一に考えて業務に取り組んでいる。


亀川さん


太宰さん

太宰さんは、学生時代のアパレルのアルバイトの時から自ら顧客へ話しかけていくことを心がけており、その時に笑顔の大切さを学んだ。入社1年目は目標台数になかなか届かず悔しい思いもしたが、接客の際は常に笑顔を絶やさず、顧客に「笑顔が良くて買ってしまった」と言われたこともある。2年目の今年は、社内のロールプレーイング大会へ出場して社内で2位だったが、「中国ブロック大会に出場できなかったことが悔しい」とリベンジを誓う。出題内容は電気自動車（EV）の「eビター ラ」の説明で、大会に向けて勉強したことはEVを販売する上で自信になっている。

同期として仲良しの2人だが、営業面では良きライバルでもある。店舗は異なるが、互いに切磋琢磨しながら日々奮闘している。

〈プロフィル〉**かめかわ・ちひろ**　就実短期大学生活実践科学課卒。2025年4月入社。岡山市出身。趣味は姉と共にライブへ出かけること／**だざい・かんな**　中国短期大学生活学部卒。2025年4月入社。岡山市出身。ピップホップ系の音楽が好きで、フェスへ出かけることが楽しみだ。

岡山ダイハツ

丁寧な説明で多数のアプリ会員獲得

吉備路店
田中　由麻さん



岡山ダイハツの事務職の求人を知人に教えてもらったことが岡山ダイハツとの出会いだ。県外で開催されるライブに車で出かけるほど車の運転が好きで、「好きな車を販売する会社で仕事ができるのは天職」と思い応募した。

入社後の配属は高屋店で、経理や登録書類の確認、店舗内の装飾、ショールームでの接客などに従事した。田中さんは仕事のやりがいを「事務職は縁の下の力持ち。営業・サービススタッフなどが仕事をやりやすいように努めており、人の役に立てることがうれしい」という。22年からは吉備路店配属となり、日本自動車連盟（JAF）のアプリ会員の獲得で活躍している。

田中さんは、25年に300件のアプリ会員を獲得し、岡山県で1位、全国では4位という成績を成し遂げた。自身で1カ月の獲得目標を設定し「達成するためにはどのように活動するかを考えることが好きなんです」と、楽しみながら活動に取り組んでいる。



入社4年目で期待の若手社員の川風さんは、2026年度に入って7カ月連続で新車と中古車の販売目標を達成している。今年と昨年の違いについて「ようやくお客様に定着していただき、指名していただくことも多くなった」と分析する。

川風さんが配属する「ララテラス国府」（徳島市）は一昨年8月に移転新設した新店舗であるとともに、ネッツトヨタ徳島の本社所在地の旗艦店舗でもある。移転新設当初はほとんど顧客を持たない状況でスタートしたため、ゼロから顧客をつくらなければならなかった。経験豊富なベテラン社員ならいざ知らず、川風さんを含む新人にとっては大変な苦労だったといえる。

顧客づくりのために川風さんが取り組んだのが多くの今年はアプローチ先が減ったため油断できない」と気を引き締める。営業スタッフからアプリ会員になっていないJAF会員の情報を教えてもらうなど、2連覇に挑む。

ように、会員獲得は簡単ではない。それでも自身の経験談を交えて分かりやすく便利さを伝えると「教えてくれてありがとうとお礼を言われることもある」という。

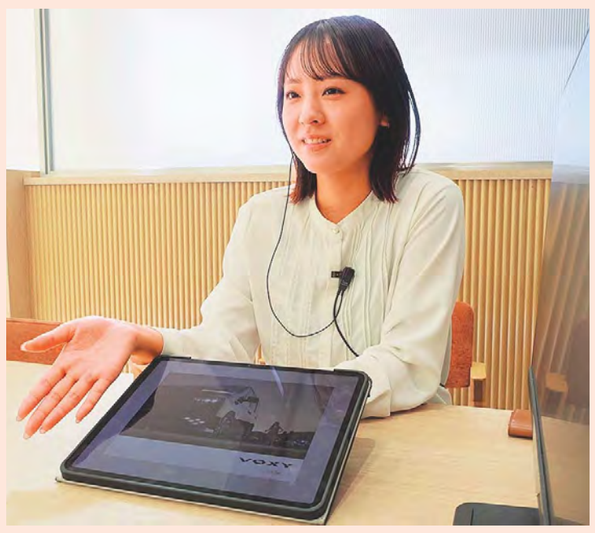
26年も県内1位を目指すが、「25年の獲得数

〈プロフィル〉**たなか・ゆま**　川崎医療福祉大学医療秘書学科卒。2014年5月入社。岡山県出身。趣味は主にヒップホップ系のライブへ出かけること海釣り。

ネッツトヨタ徳島

来店客リストなど努力を積み重ねて

ララテラス国府
カーライフアドバイザー
川風　愛さん





入社4年目で期待の若手社員の川風さんは、2026年度に入って7カ月連続で新車と中古車の販売目標を達成している。今年と昨年の違いについて「ようやくお客様に定着していただき、指名していただくことも多くなった」と分析する。

川風さんが配属する「ララテラス国府」（徳島市）は一昨年8月に移転新設した新店舗であるとともに、ネッツトヨタ徳島の本社所在地の旗艦店舗でもある。移転新設当初はほとんど顧客を持たない状況でスタートしたため、ゼロから顧客をつくらなければならなかった。経験豊富なベテラン社員ならいざ知らず、川風さんを含む新人にとっては大変な苦労だったといえる。

顧客づくりのために川風さんが取り組んだのが、来店客のリストを作成して自宅に訪問するなど自身の顔を覚えてもらったことだ。また、点検・整備時などの来店では挨拶を欠かさなかった。さらに、先輩や上司からロープレなどを通じた指導を受けたほか、営業経験を重ねる中で商談時の来店客の反応の見分け方や提案方法など経験値を増やした。「どのような言葉を使えばお客さまの心に響くか考え続けました」と話す。こうした努力の積み重ねの結果、来店客の信頼獲得につながったという。

川風さんは「今後もこの店に来て良かったと言ってもらえるように営業に取り組みたい」と意欲を示す。

徳島トヨペット

来店客を心からもてなす旗艦店の顔

徳島昭和店
フロアアテンダント
佐野　祐子さん
橋本　千恵さん


佐野さん㊧と橋本さん㊨

徳島トヨペットは今年10月、新しい職種「フロアアテンダント」を設けた。来店客すべてに誰かが必ず気付くショールームづくりを目的とする。女性の営業スタッフが担っていた受付対応などの業務を完全に切り離し、専門スタッフとして本社所在地の「徳島昭和店」と「シジョーマルシェ北島」に配置した。旗艦店舗の顔として来店客を心からもてなす。

新設のフロアアテンダントに抜擢された3人のうちの2人が佐野さんと橋本さん。2人は共に中途採用で入社し、人と接するのが好きで転職を決意したことも大きな共通点だ。

佐野さんは「他人に寄り添って多くの人たちの役に立ちたい」と転職の動機を述べる。もともとは営業志望だが、その前段階として来店客の困りごとなどに対応するとともに、担当スタッフとの橋渡し役を務めることで、キャリアを積む考えだ。また、将来のキャリアステップを見据えて「損害保険募集人」の資格取得も目指すなど知識の習得にも熱心。

橋本さんは、トヨタ車の顧客として同社に来店する機会もあり、同社の社員や雰囲気などに親しみを感じていた。家族の勧めもあり、現勤務先への転職を決めた。入社後、「福利厚生が充実し、子育てをする自分にとっても想像通り働きやすい職場環境だった」と話す。今後はアルバイト時代の接客経験を生かし、接客対応などのほかにショールーム全体にも気を配る。

2人は「お客さまから感謝の言葉を聞けてフロアアテンダントとして仕事にやりがいを感じている」と、入社3カ月目で早くも充実の日々を送る。

〈プロフィル〉**さの・ゆうこ**　2026年9月入社。奈良県出身。趣味は映画鑑賞やゲームなど／**はしもと・ちえ**　26年9月入社。徳島市出身。趣味はパン作りなど。

ホンダカーズ徳島

豊富なキャリア 広いキャパシティー

応神店
サービスフロント・
吉田　桜子さん





吉田さんは日本自動車連盟（JAF）スマートフォンアプリの登録件数で2026年1月以降、県内トップの実績を更新している。登録件数を伸ばしている理由としては、「お客さまに難しい用語は避けて分かりやすく登録のメリットを説明している」と話す。もともとデジタルの知識に長けているのも登録実績の高さの要因となっている。デジタルへの移行に伴い、吉田さんが持つデジタルの知識は重要性を増しているといえる。サービスフロントとして、営業やサービスなどすべての人たちの「手助けになるのが好きで、どのような人とも話せる自信がある」と述べる。

キャパシティーの広さは裏方以外の全分野を経験した本人の強さに起因している。入社1年目は経理事務を担当し、収支など現金の流れの大切さについて理解した。「車1台で大きな金額が発生するビジネスへの認識を深めた」と振り返る。5年目に1回目のサービスフロントを担当。12カ月点検をはじめとする接客対応や必要書類の作成の経験を経て説明力や整備関連の知識の習得につながった。異動から半年後には来店客から感謝の言葉を聞けるようになり、着実にキャリアを積んできた。

その後は新車や中古車の営業も経験した。「担当が変わるごとに新人の気持ちで業務に臨んだ」という。こうした姿勢が吉田さんの成長の原動力といっても過言ではない。

〈プロフィル〉**よしだ・さくらこ**　2014年4月入社。徳島市出身。趣味は高校時代から続けるバイオリン。

ホンダ北徳島

努力と指導 固い絆で結ばれる先輩後輩

沖浜店　営業
田中　紀子さん
段　望美さん


段さん㊧と田中さん㊨

田中さんと段さんの大きな共通点はホンダ車のファンで、人と接するのが好きなことだ。田中さんは後輩の段さんについて「対人スキルが非常に高く着実に会社の戦力になっている」と評し、段さんは先輩に関して「入社以来、ほぼ一緒に仕事を共にして指導も丁寧にしてくれる」と互いに固い絆で結ばれている。

田中さんはホンダ北徳島初の女性営業スタッフだ。同社では従来、男性中心の訪問営業が営業手法で、入社時は訪問営業から来店営業に切り替えるなど営業方針の転換期でもあった。このため、田中さんにとって「業務の大半が試行錯誤だった」と振り返る。田中さんは電話や手紙で管理顧客から来店の約束を取るなど接触機会の創出に努めた。また、上司や先輩からのロープレの指導や現場の商談を通じて経験を積んだ。こうした努力の積み重ねにより、「お客さまが自分を窓口として来店していただけるようになった」と話す。

一方、段さんはアルバイトの接客経験などを経て営業職を志望した。その後、現勤務先の説明会や採用担当者の対応に好印象を受けて入社を決めた。今年4月入社した新人で、2回目の商談までは田中さんがサポートに回っていたが、最近では一人で商談するようになるなど営業スタッフとして確実に成長している。管理顧客の来店時には必ずあいさつを交わすほか、社内専用のLINE WORKS（ラインワークス）などのデジタルツールを活用することで、顧客との関係も強化する。「顧客からの要望を適切にくみ取れるようになった」と自信をのぞかせる。

〈プロフィル〉**たなか・のりこ**　2021年10月入社。徳島市出身。趣味はツーリングなど／**だん・のぞみ**　26年4月入社。鳴門市出身。趣味はラーメンなどの店巡り。

徳島ダイハツモータース

幅広い業務で裏から全社を支える





長尾さんは現職の醍醐味について「幅広い業務を経験でき、裏方として全社を支えられること」と、自身の職務にやりがいを感じている。現在の主業務は会社のホームページ、SNS（無料会員制交流サイト）、ラジオCMの原稿やチラシの編集など会社の広報活動を担っている。広報活動は企業の顔ともいえるため、HPやSNSなどの編集時には誤字・脱字だけではなく、事実や情報の入念なチェックが欠かせない。

「お客さまなどの閲覧者に間違った誤解や情報を与えないように十分注意している」と確認の繰り返しを怠らない。長尾さんは入社当初、IT関連の業務にやや苦手意識を持っていたものの、「先輩に丁寧に教えていただいたお陰で少しずつ習得でき、やりがいを感じている」と苦手意識を克服しつつあるようだ。

また、広報活動に加え、所有権解除に関する窓口業務、カーシェアリングのシステム管理などの業務も担当。管理顧客の個人情報の徹底した管理にも余念がない。

これらの業務以外にもイベントや講習などの企画や運営にも携わる。車両展示のイベントや予防安全機能「スマートアシスト」搭載車の体感試乗会を通じて地元の人々と積極的に交流している。「イベントなどに参加することで地域に貢献できることがうれしい」と充実感を感じている。

現在でも入社当時に抱いていた「地元に根差した企業で働きたい」という想いを大切にし、努力を続ける。

〈プロフィル〉**ながお・みゆ**　2023年4月入社。徳島市出身。趣味は映画鑑賞や旅行など。

営業支援室金融・IT企画グループ
長尾 美侑さん

ベイオーク

多くの職種経験 楽しくてやりがい



約半世紀の間、大阪・南港の地で中古車オークションを運営するベイオーク。老舗ながら、新しいことへの挑戦を積極的に、進化を続けている。昨年からは部署間の連携を深めようと、さまざまな構内作業の内製化に取り組むなど、働く仲間同士の意識を高めている。

2年前の10月に入社した隠岐さんも、入社後からさまざまな職種を経験していて「日々、できることが増えることが、楽しく、やりがいです」と笑顔で答えた。

入社後に任され、今も続けているのは会員登録の手続き業務。その後、営業部に移り、営業スタッフのサポートを経験した。「メールのやり取りや、データ入力など一つずつこなすことに達成感がありました」と振り返った。



現在は、経営企画部に所属し、オークションデータの分析を行い、分析データを基にしたイベント企画の立案などに取り組んでいる。自身の性格を「中途半端は嫌い」と分析する隠岐さんにとって、データの入力・分析の業務はピッタリなのかもしれない。

〈プロフィル〉**おき・さくらこ**　2024年10月入社。旅行することが好きで、特に海外旅行では、現地の雰囲気や食べ物など、そこでしか味わえない良さを体感し、心身のリフレッシュにつなげているそうだ。

同会場では、場内の喫茶コーナーを女性社員が交代で店番に就いている。「普段は会員さまと交流できる機会が少ないので、お話ができて気分転換になっています」という。彼女の柔らかい雰囲気が、会員らに癒しのひと時を与えているようだ。

今後は「大学で学んだ外国語を生かしたい。実務につながるパソコン関係の資格取得も頑張りたい」と意欲たっぷりだ。

経営企画部
隠岐 桜子さん

トウメイ

「和」を大切にしながら会社と顧客結ぶ



㊧宮地さん㊨谷本さん

洗車やコーティングなど、幅広いカーケアサービスを提供するトウメイのオペレーター部門では、7人の女性社員が活躍している。その中で、次世代を担う若手として期待が集まるのが、入社3年目の谷本茉菜さんと、入社2年目の宮地杏奈さんだ。2人はサービスの予約や問い合わせへの対応を行うオペレーター業務に加え、請求書の発行など経理部門のサポートも担っている。

オペレーター業務について、谷本さんは「お客さまと営業所をつなぐ橋渡し役として、正確な情報伝達が欠かせません」と話す。認識の食い違いによるトラブルを防ぐため、電話を切る直前にも内容を復唱することを心がけているという。宮地さんも「問い合わせの内容などを完璧に理解できるよう、時間を見つけては、クルマやカーケアに関する勉強に励んでいます」と研鑽（けんさん）を積んでいる。

互いの印象を聞くと、宮地さんは「谷本さんは毎回ダブルチェックを行い、間違いがあれば丁寧に教えてくれ、とても頼りにしています」と満面の笑み。谷本さんも「宮地さんの明るく前向きな性格が、社内の雰囲気を変え、コミュニケーションを生んでくれています」と笑顔で語った。2人の関係性は、周囲に好影響を与えてくれそうだ。

今後の目標について、谷本さんは「人とのつながりの和を大切にしたいです」と語る。顧客と営業所を結ぶ役割を担うからこそ、信頼関係を守り続けることが大切だという。宮地さんは「すべての業務を覚え、周囲から頼られる存在になりたいです」と意欲を見せる。会社と顧客をつなぐ存在として、成長を続ける2人の今後に期待だ。



〈プロフィル〉**たにもと・まな**　2024年4月入社。神戸市出身。休日の楽しみはライブに行くこと／**みやち・あんな**　2025年4月入社。岐阜市出身。趣味はパン屋巡り。

営業支援部オペレーター
谷本 茉菜さん
宮地 杏奈さん

イチネン

新しい発想生かし業務改革を次々と





調整を経て不要な紙書類の廃止や、システム改修による発注作業の効率化など、業務改革を次々と実現した。孝さんは「これまでと違う新しい発想で、当たり前に行っている業務を見直す。部署間での連携がスムーズに進むように、相手の立場を考えて行動している」と改善への思いを語る。

現在は幅広い年代のメンバーを束ね、定例のミーティングで現場の困り事を丁寧に吸い上げる。孝さんは「課長という新たな役割を任せてもらったことに感謝し、期待に応えたい。より多くの人へ商品の魅力を届けていく」と力を込める。現場目線の改善と対話を武器に、これからも組織を力強くけん引していく。

〈プロフィル〉**たかし・りか**　2008年4月入社。兵庫県三木市出身。趣味は旅行。

イチネンアクセス
営業本部HC機工事業部
業務管理課課長
孝 里加さん

建築現場やDIY向けの工具を展開するイチネンアクセスで、2026年4月に業務管理課長に就任した孝さん。08年に子育てと仕事を両立しやすい環境を求めて入社した。一般社員や係長などを経て昇進を果たし、現在は人事・総務や受注、物流調整に至る広範な実務を統括する。

同僚の退職により一人で実務を担った経験から、属人化を防ぐ業務共有や重複作業の削減など、効率化を推進してきた。長年、孝さんを見てきた上司は「自分の業務だけではなく、部署全体の業務を把握し理解している。管理職として適性がある」と抜てきの理由を語る。

着任後も従来の慣行にとらわれず、取引先との

川島商会

明るく元気に チームワークを大切に





自動車リサイクルの現場で、リサイクル部品の検品を担当する宮崎花菜子さん。使用済み自動車から取り外した部品の損耗などを確認する仕事を担っている。入社前は自動車の知識がほとんどなかったが、体を動かして働きたいという思いと、社員全員が熱量を持って働く姿が入社のきっかけとなった。

入社当初は部品の名前と形を一致させることや、重量のあるパーツの取り扱いに苦労した。それでも知識を蓄え、仕事への理解を深める中で、自分が携わった部品が再び活用されていることを実感。資源の循環に貢献できることが、仕事のやりがいにつながっている。

日々の業務では、明るく元気に振る舞うことと、チームワークを大切にしている。検品後の部品を扱う担当者が迷わないよう、状態をメモに残すなど、次の工程を意識した工夫も行う。

職場の温かな雰囲気も、働き続けるうえでの支えだ。産休・育休の取得や復職の際には会社からサポートを受け、子どもの急な対応にも柔軟に応じてもらったという。

将来の理想像を聞くと、「これから入ってくる後輩に、私がしてもらったように仕事を説明し、導けるエースになりたいです」と力を込める。

〈プロフィル〉**みやざき・かなこ**　2021年3月入社。神戸市出身。「子どもと一緒にプロ野球キャンプに行きたいです」と笑顔で話す。

国内部　生産課
宮崎 花菜子さん

イサム塗料

より幅広い分野で効率的な働き方





産休から復帰した松永さんは、時短勤務を活用しながら営業企画部で幅広い広報業務を担当している。製品のラベルやカタログのデザイン、動画制作などに携わり、日々仕事にやりがいを感じている。

限られた時間で力を発揮するため、毎朝「今日これが終われば100点」と言える最重要タスクを3件に絞って設定する。また、自身の担当業務にとどまらず、一つでも多くの業務に対応できるよう、時間の使い方を意識している。

復帰前は仕事の幅が狭まるのではないかという不安もあったが、手を挙げれば挑戦できる企業風土に支えられ、現在はイサム塗料の100周年事業に向け、楽しみながら準備を進めている。

時短勤務ゆえに対応が難しい場面もあるが、同僚が業務を補ってくれているという。「周囲の温かいサポートに日々感謝しています。だからこそ、自身の業務を効率よく終わらせ、サポート業務や共通タスクを積極的に引き受けられるよう意識しています」と話す。

今後の目標について尋ねると、「一人で対応できる範囲を広げ、会社全体の成長に貢献したい」と意気込む。そのために製品知識を一層深めるとともに人工知能（AI）を業務に生かし、より幅広い分野で効率的な働き方をしていきたいと考えている。誰もが挑戦でき、互いに高め合える環境の下、その実現を目指す。

〈プロフィル〉**まつなが・みゆき**　2020年8月入社。佐賀県嬉野市出身。夢は子どもとの海外旅行。「フェリー旅行も興味をそそられます」と話す。

国内塗料グループ
松永 みゆきさん