

# 好きなクルマを売る仕事に誇りを持ち 常に第一線で仕事を続けたい

一度は美容師への道を志しながらも、敬愛する祖父の強いすすめから大学進学へ軌道修正したという渡邊さん。しかし、学生生活を通して自身の将来像をしっかりと見極めることができた様子。きっかけは、某居酒屋チェーンで4年間続けた接客のアルバイト。その中で渡邊さんは、営業職への適正を自らに見出すようになったそう。そして就活にあたっては、以前から興味を持っていたディーラーに的を絞った。曰く「アルバイトで貯めたお

渡邊 広海(わたなべ ひるみ)さん。札幌出身。29歳。札幌学院大学・経済学部卒業。2008年4月入社。マイカー「bB」。



金を最初にヴィッツを買ったんです。運転する楽しさを知りましたし、クルマというものの美しさにもひかれました。そこから、クルマを売る仕事に強いやりがいを感じるようになったんです。

2008年に晴れて入社した後は、一営業スタッフとして、外勤なども含め男性営業マンと全く同じ環境下で勤務する道を自ら選んできたという渡邊さん。「女性ということで特別扱っていただけなのは有り難かったのですが、私自身は男性社員の方々と同じ立場で仕事をさせてもらえるようにずっとお願いしてきました。会社としては異色の存在でしたので、さぞ扱い辛かったと思いますよ」と笑う。

このような渡邊さんなりの仕事哲学が培われた原風景は、共働きの家庭で育ったことにある。特に、生保レディーとして一線で働き続けている実母の影響が絶大だ。「物心ついてから、働いて家庭

を支えているという母の強い自負を感じるようになりました。その背中を見て育つうちに、自分自身も常に第一線で働きたいと思うようになったんです」と振り返る。さらに「いつか自分に子供ができた時には、誇りを持って仕事をする事の大切さを伝えていきたいと思いたす」という。

その一方で「データを憶えることが大の苦手で、根が楽観主義なことあって、細かい部分まで把握しなくてもなんとかなると考えてしまいがち(笑)」と自らを評するように、課題も自覚している。しかし、古内克美店長の「お客様の信頼を勝ち取る能力が非常に優れています。これからもどんどん彼女らしさを発揮して欲しい」との言葉通り、その手腕に周囲やユーザーからの期待も年々高まっている様子。

「社内の事情から、2014年からはフロント業務もこなしながら、同時に数字が求められるポジションについてももらいました。難しい立場ですが、誰よりも負けず嫌いな性格なので、しっかりこなしてくれています」と続ける古内店長。その話を受けて「正直に申し上げますとまだ戸惑いも大きくて、自分なりに試行錯誤の真ん中なのですが、ずっとこの仕事を続けていきたいですし、可能な限り昇格も目指していきたい」と返す渡邊さん。そしてお二人ともに「まずは主任を目指す」との認識を同じくしていた。



「これからも数字にこだわりながら活躍して欲しい」と古内店長



【取材協力】 ネットヨタ道都 豊平店  
札幌市豊平区3条6丁目1-23  
電話 011-832-2501

# 仕事に輝く彩女図鑑

ディーラー編 Vol.12

取材・写真/青柳 健司 (フォトライター)

女性時代到来と言われる今、ビジネスの第一線で生き生きと鮮やかに活躍されている「彩女(さいじょ)」。たちの思いを綴る。クルマをつくる人、売る人は男性が中心であった。モーターショーも、男性主導で成り遂げたものと言える。しかし、次世代のクルマ社会は、女性の視点や活躍なくして成長も望めないと本誌は考える。そしていま、自動車ディーラーでは女性のセールスコンサルタントやショールームレディーが日々活躍し輝いている。そんな彼女たちの素顔と活躍ぶりに触れよう。

女性時代到来と言われる今、ビジネスの第一線で生き生きと鮮やかに活躍されている

第12回

ネットヨタ道都  
豊平店  
渡邊広海  
さん