

# 座談会



◆参加者／高橋 啓帆（因幡電機産業株式会社 電材カンパニー 西日本統括部  
市販営業部 電線販売課）

水山 涼子（泉州電業株式会社 大阪本店 第三営業部 第一販売課）  
高崎今日子（東芝ライテック株式会社 営業本部 西日本営業統括部  
近畿営業部 大阪第2営業所）

大澤八千代（バナソニックス株式会社 エレクトロニックワークス社 マーケティング本部  
近畿電材営業部 大阪中央電材営業所 営業四課 主務）  
◆司会／溝脇真規広報副委員長

開催日：2024年12月9日

## 電設資材業界で活躍する 女性座談会【営業職編】

近年、女性の社会進出が進み、男女差なく働く機会を提供しようという機運が高まっています。当業界でも女性営業職や女性管理職も増えてきました。そこで今回は、

### 業界に入ったきっかけ

溝脇 今回お集まりいただいたのは、皆さん私と関わりのある女性営業さんたちです。若手の女性営業職の方々にお集まりいただき、この業界に入ったきっかけや職場環境、苦労したことややりがいをなど、ざっくばらんにお話しいただきました。

溝脇 今回お集まりいただいたのは、皆さん私と関わりのある女性営業さんたちです。お声をかけさせていただいたたら快く受けてくださいありがとうございます。皆さんお互いにはじめましてだと思うので、この機



▲パナソニック株式会社 エレクトリックワークス社  
マーケティング本部 近畿電材営業部  
大阪中央電材営業所 営業四課 主務 大澤 八千代氏

会に親睦を深めていただければなと思っています。若い営業さんたちがどんな感じで頑張っているのか私も興味があるので、今日は思つてることを何でも話してくださいね。

では、まず自己紹介からいきましょうか。  
**高橋** 因幡電機産業株式会社、入社1年目の高橋咲帆と申します。まだまだ新人ですので、今日は皆さんのお話を聞いて色々勉強させていただきたいなと思つております。

**大澤** パナソニック株式会社 エレクトリックワークス社の大澤八千代と申します。入社して12年目になりました。

**水山** コイズミ照明株式会社の水山涼子と申します。私は中途採用で入社して、先月から4年目に入りました。

**岡田** 泉州電業株式会社の岡田優菜と申します。入社2年目になります。

**宮崎** 東芝ライテック株式会社の宮崎今日子と申します。私も入社2年目です。

**溝脇** では、入社した理由と営業職になつた経緯を教えてください。

**大澤** では私から。毎日同じルーティンの

仕事よりも違うことが起る方がワクワクするなと思い、営業をやつてみたいなと思いました。入社当時は女性営業職がそこまで多くなく、体力が必要な仕事なので女性というだけで不安がられた時代だつたと思います。ですが、大学時代にラクロス部に所属していたこともあり、おそらく体力派で入社させてもらえたんだと思います(笑)。

**溝脇** でもパナソニックさんは女性の営業さんをきっと求めていたよね。

**大澤** そうですね。私と同期入社だつた20名の内4割は女性でした。ですが入社とともに全国転勤で散り散りに別れてしましました。ちなみに私の初の赴任先是鹿児島でした。

した。

**水山** 私は、もともと前職でも営業をしていました。転職活動をしていたところまたま前職の先輩がコイズミ照明に勤めており、お声がけいただきて入社しました。前職とつながりもあつて面白そうだなと思って入社を決めました。

**溝脇** 声をかけてくれた方は、女性の方ですか。



▲コイズミ照明株式会社 営業本部 西日本営業統括部  
近畿営業部 大阪第2営業所 水山 涼子氏

水山 男性です。その時はコイズミ照明も女性営業は少なくてめずらしい採用だったと思います。

溝脇 でも女性の募集もかけていらっしゃったのかな。

水山 そうですね。男女問わず探していたみたいですね。

岡田 私は父の知り合いの取引先の方が泉州電業と面識があり就活の際にいい会社だと紹介していただいたのがきっかけです。

当時大阪の営業は女性が2人だけでこれら増やしていくこうという時期に採用していました。

宮崎 私は大学で建築やインテリアのデザインを学んでおり、学んだことが活かせる照明設計などに興味があつたので照明メーカーを志望しました。

高橋 私は人間性で勝負ができる「商社」という業種に興味を持つて、そこから地図に残る仕事がしたいと思い鉄鋼系の商社で探していた際に因幡電機産業を見つけました。最初は東京採用予定だったのですが蓋を開けてみるとまさかの大坂採用でした。

## 営業のやりがい

溝脇 仕事のモチベーションを上げる方法ややりがいはありますか？

大澤 当初は、女性が少ないからこそ男性に負けたくないという思いがありました。女性だから頼れないなど思われたくないというのはモチベーションの根底にはありますね。

溝脇 やりがいも苦労もたくさん経験してきたと思うけれど、良かつたなって思うところはありますか。

大澤 特に大阪だと著名な物件も多いので、自分が納入させていただいた製品が建物として残るというのがやりがいにつながっています。また、個人的に応援してくださつたり親身になつてくださるお客様や会社の方もいらっしゃって人のつながりが一番

溝脇 確か高橋さんは関東出身だつたよね。はじめは大阪でびっくりしたかもしれないけど、大阪に来てくれてこうしてみんなに会えたのも何かの縁かもしれないですね。

のやりがいになっています。

**水山** 数字や結果を意識しないといけない

時ももちろんあるのですが、私は正直数字

でやりがいを感じることは少ないです。

日々のモチベーションにつながることで、

例えば本当に小さなことですぐ今日組み立てたスケジュールを完璧にこなせたなどかですね。あとは、女性が少ないので任せら

れたり頼られたりする機会は本当に貴重だなと思つていて期待に応えられるとやりがいを感じます。

**溝脇** 人と比べずに自分が納得できるかたで働いているんだね。

**岡田** 私は、はじめは厳しかったお客様に「慣れてきたね」や「結婚しても辞めたらあかんと」などと信頼されてきたことを実感した時が嬉しかったです。

**溝脇** 岡田さんは、電線がなかつた大変な

時期も、しっかりと対応してくれる姿勢に1年目でここまでできるのは凄いなって思つていました。

**宮崎** 私も水山さんと同じく予算の額に熱くなれるタイプじやなくて、自分で提案し

たものが受注につながった時がかなりモチベーションになります。

## 辛い時の乗り越え方

**溝脇** 仕事をしていく中で、悩んだ時や苦しい時にどうやって乗り越えてきたか教えてください。

**大澤** 悩む時一番頭に思い浮かぶのは可愛がってくれたお客様の顔で、その人たちの信頼を裏切つたりはしたくないなと思い頑張りますね。

**水山** お客様は良い方ばかりなのですが、その中でも正直当たりがきつい人もいます。でもそんな時は「その人だけだしいいか」と割り切るようにしています(笑)。

**溝脇** 夜寝られないくらいになつたことはある?

**大澤** 寝られないことはなかつたんですけど、入社したばかりの頃は営業時間外や土日に電話がかかってくることも多くて、いつかかってくるか分からぬのが怖かつたです。

**岡田** 私は夢の中に注文書が出てきたこと



▲守谷理事長

があります(笑)。

**溝脇** 高橋さんはどうかな?

**高橋** 今は上司に付いて回らせていただき勉強中なので、お客様との関わりで辛かつたことはあまりなく、まだわからないです。

**溝脇** じゃあ、こんな話を聞いたら少し怖くなっちゃうかもしれないね(笑)。高橋さんの部署は女性営業が一人しかいないから、

何かあつたら同じ職種同士、ここにいるみんなに頼つてアドバイスを貰つても良いと思うよ。皆さんは悩みとかを相談できる人は社内にいますか?

**宮崎** 仕事のことはなんでも上司に相談しています。

**水山** 私は全然違う職種の子に話を聞いてもらつたりしています。違つた見方で答えが得られたりしますので。

**高橋** 私も事務職の同期に聞いてもらつたりして、職種が全然違うからこそ話しゃすかつたりします。

**溝脇** 同じ職種の方が相談しやすいと思つていたけれど、違う方が言いやすいことも多くあるんだね。

## 守谷理事長登場!

**溝脇** 皆さんには事前に伝えると緊張すると思ったので内緒にしていましたが、特別ゲストとして来ていただきます!(笑)。

守谷理事長です!

一同 びっくり

**守谷** この業界も女性が多くなつてきましたね。弊社も結構女性が増えました。今は建設関係の需要が高まつているため比較的営業はやりやすいんじやないかな?ただ一部製品が品薄なこともあるけれど、そんな時でもいち早くお客様が求める製品を仕入れて納品する。これが営業だね。

**大澤** ここ一年くらいコロナ明けから大分追い風ですね。でも来期以降はどうかなという感じです。

**守谷** 来期は、谷間になるかなとは思いますが。万博の製品導入も終わりますし、受注形態がこれから変わると思います。万博が終わつたらIRができますが、万博期間中は工事の音が大きいのでストップするら



▲東芝ライテック株式会社 営業統括部 関西支店  
中央第一営業所 宮崎 今日子氏

しいです。

溝脇 皆さんなかなか直接会う機会のないお方なので貴重な機会をいただけてよかったですね。

守谷 今日は若い方のパワーを貰つて帰ります(笑)。

溝脇 貴重なお時間ありがとうございました。守谷 こちらこそありがとうございました。

レワークの制度やお子さんがいる方は時短勤務があります。

大澤 営業職って産休の後に全く同じ仕事に復帰される方がほとんどいません。早く家に帰らないといけなかつたり、電話に出られない時間帯があるなどお客様に迷惑をおかけするかもしれないという懸念があるのだと思います。その改善のためには社内のサポートがより必要ですし、社会全体としても受け入れられるムードがあればよりよいかもしません。

溝脇 せっかくスキルを持つても戻れないのが課題だよね。

大澤 今は産休を取る方もカバーする方も両方大変な場面がありますので平等になるような環境になればいいなと思います。

水山 男女に問わらず、長期の休みを取り人も後ろめたさを感じないような環境づくりは必要なのかなと思います。みんなでサポートして戻つてきやすい環境を意識した方がいいですよね。

溝脇 そうしないといけないよね。考える意識がまず大事だからみんなが意識すれば

## 女性活躍の制度

溝脇 女性活躍の制度などは会社にありますか。

高橋 前例があまりないので、これからかもしれません。自分が前例になつて切り開いていけるように頑張ります。

大澤 私は営業だけに関わらず会社の施設内に託児所があればもっと働きやすい方も増えるかもしれませんと思います。

水山 コイズミ照明は男女に関わらず、いい時もあるし、言いづらいこともあるよね。



▲因幡電機産業株式会社 電材カンパニー 西日本統括部  
市販営業部 電線販売課 高橋 咲帆氏

## プライベートについて

溝脇 今皆さんは仕事とプライベートの割合はどのように感じに割り振っていますか。

高橋 今は入社したばかりですが5対5くらいの割合でできたらなと思っています。

大澤 私は欲を言えばもう少し早く帰宅して自由な時間を増やしたいですね。

水山 前職はバランスの概念がなかつたのでコイズミに入つてからは理想の5対5で働けています。

岡田 私も5対5で先日は好きなアーティ

ストのライブに新潟まで行つてきました。

宮崎 私も5対5で休日は推し活に行つています(笑)。

溝脇 みんなそれぞれに休みの日は自分の時間を大切にてるんだね。休みの日の癒しは何がありますか。

高橋 私もライブやフェスに行くのが好き

少しずつ改善されるかもしれないし諦めたらだめだよね。一社だけじゃなくて業界全体で考えないといけないね。私も考えます。

です。他にも友人と飲んで話を聞いて貰えただけで頑張れます。

大澤 私は副業で曜日限定にてスペイン料理店のバー・カウンター営業をしています。

今年はスペイン料理業界の方とたくさん交流がありました。パエリアの大会にも行き本一位になりました。

ました。

溝脇 そこのお店のお酒も美味しいけどバスクチーズケーキが本当に美味しいくて大好きだからおすすめです。

大澤 大人の憩いの場として人気なので皆さんもぜひいらしてください！

水山 私はどうちらかというとアクティビティ方なので旅行が好きです。休日は基本的に外に出ていますね。

溝脇 みんなそれぞれの楽しみがあつてストレス発散になつていていいよね。ずっと好きなことを続けてほしいなと思います。

## 目標やキャリアアップについて

溝脇 皆さんワークライフバランスを大事



▲溝脇真規広報副委員長

にされていますがキャリアアップなど目標はありますか。

大澤 私は、可能な限りキャリアアップしたいです。それが叶う土俵にいるのならば目標をもつて頑張っていきたいですね。

水山 私はワークライフバランスに重きを置いているのですが、女性上司がいることで環境が良い方向に変わらんなら興味はありますね。

宮崎 かつこいいお二人の後に言うのは恐縮なのですが、今できることを精一杯やりたいと思っています。

岡田 私も2年目なので日々の業務を精一杯頑張ります。

高橋 まだ日の前のことでいっぱいなのですが、いつか女性総合職のロールモデルになるのが目標です。

溝脇 まだまだ男性の方が多いこの業界で、悩むこともたくさんあるけれども、それがやりがいを感じながらワークライフバランスも大切にして生き生きと仕事をされていることが知れて、今日集まってくれた皆さんを中心に女性営業職がどんどん活躍

していく未来がこれから楽しみです。今日は皆さんこの座談会に参加してくださり、ありがとうございました。また、こうやって集まって話ができる機会ができればなと思います！

