

日本商事株式会社
兵庫試薬営業所 神戸試薬課

横江 覚(ヨコエ サトル)

昭和56年3月、立命館大学 法学部を卒業。神戸試薬課(神戸支店内)に籍を置き、阪神間エリアにて、病院・検査室内での試薬機器の営業を担当する。現在、ブロック長として5名の部下を持つ。大阪市出身。33歳。

———
女性が営業をすることを、
どうお考えでしょうか。

横江 ■ 女性が営業をすると、折衝がソフトになりますね。それに、話のきつかけができてやすいと思いますね。男性なら、ボンボンとつつかえすことがあつても、女性には遠慮するところがあるんですね。

池田 ● そうですね。確かに、それは思いますね。私ひとりで行った時、実験でいそがしくても、「あと一〇分で手が離せるから、あとで来てくれたら話聞かよ。」とか、ここ何ヶ月間、日商とは取引していませんというところでも、「まあ話聞きましようか。」と言つてくださったりしますし、確かにあるなと思いますね。

———
男性社会といわれる営業職の世界で、働きにくいと感じたことはありませんか。

村田 ▲ 社内の男性との価値観の違いで、働きにくいと感じたりすることは、あつたように思いますが、男性社会の中に女性が営業として入ってきて、

働きにくいと感じたことはなかったですね。でも男性よりも、初めに持つ目標数字が若干、少なかつたりですとか、同じ新入社員同志でありながら違つていたりしますと、やはり、女性だからまかせられないところがあるのかなあと思うところはあります。

横江 ■ 遠慮しているんですね。

ひとりの社会人として、我々男性側は意識づけをしなければならぬところですが、男女同権と叫ばれているなかで、その意識を変えることはすぐにはできないと思いますね。だからと言つて、遠慮に甘えるんじゃないで、自分の考えでもつてどんどん自立していったらどうでしょうか。今、数少ない女性営業職が、頑張ることによつて、女性に対する男性の意識もいずれ変わつてくるんじゃないですか。そういう意味では、我社の女性営業職第一号として、池田さんは、大きなテーマを与えられているように思いますね。

———
そこで、池田さんから先輩

女性営業職にお聞きしたいことはありますか。

池田 ● 私、ひとつ思っていることがあるのですが、内勤をしている女性の中で、営業職という自分のおかれた立場をどのようにお考えになりましたか。

村田 ▲ 給与も入ったときから違いますし、男性と同じように肩を並べた状態で、優遇されているように思われているんじゃないかと感じたことはありました。やはり、話さないとわかつてもらえないし、わかつてもらうために、コミュニケーションの量から入つて、質でしようね。あいさつから入つて、なんとか話せる状況を作つて、今度は、私はこう言う状態なのよ、貴方はどうなのと話してみることだと思えますね、話さないとお互いかんぐるだけで、辛くなりますね。

———
営業活動を楽しむためにどのような工夫をされていますか。

横江 ■ 営業というのは、人との出

会いがかなり多くありますので、よい人間関係をつくって、仕事を越えた話ができるようにしていきたいと思っています。また、それが自分の活性化の栄養素となればと思いますね。

村田▲ 私は、この商品はここに

来て、これがどのように展開して、というひとつのストーリーのなかで担当者がどこまで納得してくれるか、自分で考えた営業スタイルをどれだけ達成できるか、その満足感で仕事を楽しくしています。

池田● 何かきっかけがあると、

それによつて心を開いてくださったりするんです。そこから広がっていく人とのコミュニケーションは大切にしようとしています。私としては、どれだけこつちが売り込んだものに反応してくれるかが楽しみなんです。それ以外に、商品に関係のない実験内容とか、先生の生活の話など、仕事以外のことで人から学べたらいいなあと思っています。

―― 営業活動を活性化させるものといえば、どのようなこと

でしょうか。

村田▲ 人の能力開発という、人に

関する商品を扱っている中で、人を相手にどう展開していけばいいのか、日々、自己葛藤しているなかで人にあうことは刺激を受けます。激励よりも、怒られることの方が多いですが、「こんなんではええんか。」と怒られると、より一層力が入るし、逆に、やさしくされると、なんとかお手伝いしあげたくになりますね。

池田● そうですね。私も人と会う

ということですね。一カ月に同じ人に会うのは、二日か三日で殆ど毎日違う人と接しています。皆さんぜんぜん考え方も違うし、年上の方ばかりで、どう接していったらいいのかなあと毎日悩むんです。でも、今、私にできることといえば、明るくすることで、私の話を聞いて下さるよう持つていくことが大切じゃないかなあと思います。

村田▲ 確かに、聞いてもらわない

ことには、話しになりませんし、普段、デパートの販売員



株式会社マネージメント・サービス・センター 営業課

村田小百合(ムラタ サユリ)

昭和61年3月、京都外国語大学イスパニア語学科を卒業。営業課に籍を置き、現在、各種研修プログラムの企画立案、講師派遣、セミナー開催等、企業・団体等におもむき人事・研修担当者に販売・PR活動を行う。大阪市出身。27歳。

さんや生命保険さんとかを見てみると、明るい笑顔の印象がよかったということ、つい買ってしまったりということがありますので、明るさというのは大切ですね。

横江■ 新人の時は、明るくしなさいとかよく言われますけど、

池田さん自身が意識的にそうされていると聞いて感心しました。私は、与えられた任務に関して、職責をまっとうしてやっていかなければいけないという強い意志が大切であると思います。そして、そのうえで自分の個性はいろんな角度から出し、人と接するなかで教わったことを肥やしに、営業に反映するようにしています。

―― 女性営業職として、どのようなことを考えて行動されていますか。

村田▲ 個性を強く持つて営業する

ことを、私のプライドとしていたのですが、そういう形でするんだつたら、まず、「やることをやってからね。」って言われますね。

横江■

女性が個性を全面に出すと、風当たりが強くなると思うんです。いつもニコニコとお茶をいれてくれたり、すぐにコピーを取ってきてくれたり、反応がいいとか、そういう面さえ持っていたらいいんや、という男性もかなり多いことは確かなんですけどね。しかし、私は、男も女も一緒だと思ふし、能力的に大差がないというなら、それはそれで、突っ走ってやっていけばいいと思うんですよ。そしたら、男性も刺激を受けて、相乗効果で、職場が活性化されるかもしれませんね。

――女性として、営業の道へすすんだきっかけはどのようなことからですか。

村田▲

二つありまして、四年生卒の就職は、事務職での募集がものすごく少なかったんですね。それと、私自身、営業がしたかったということがきっかけですね。

池田●

私は、理系だったので、初めは研究職の方を希望していたのですが、現実に四年生大

学の女子は、ほとんど取らないですね。でも、ひとつ内定を頂いたんですが、よく考えてみると、品質管理・研究職というのは、何年も同じことばかりやるんですね。はっきり言って私は、ずっと仕事をやっていきたいし、腰掛程度に考えていなかったもので、そうすると、同じ仕事で、三年も四年もやっていける性格かどうか考えてみたときに、ムリだろうと思ったんですね。

毎日が刺激的で、自分が活性化されるには、どうしたらいいんだろうと思つたときに、たまたまこの会社で、営業をと言われたのが、きっかけですけど、それまでは営業というのは考えていませんでした。

――女性の進出がすすむなか、男性の立場から女性をみて、また逆の女性の立場から男性をみて感じることをお聞かせください。

横江■

池田さんの話を聞いて、九年前、私はどうだったかなあと考えていたんですよ。もともと、教員志望で、日本商事に偶然入ったわけなんです、

男として、営業職として、

それなりに考えてはいましたけれど、今、池田さんと私を比較して、そこまで私の意欲があつたかと言うとなかったと思いますね。ひよつとしたら、入った時点の意欲は、女性の方があるかもしれませんね。こういう考え方を持っている人が、私の会社にいるのかとびつくりしましたね。池田さんがそういう意識でやっていけば、周囲の人もその考え方に刺激されて、やがては浸透していくのかもしれないですね。営業することにおいて、女性だからといって、男性だからといって、そんな能力に差はないと思うんですよ。男性は知性に、女性は感性に優れている傾向がありますね。近頃、感性の時代と呼ばれているなかで、女性の進出は、更に、進むのではないでしょう。

池田●

やはり、男性は叩かれても叩かれても向かっていくところがあると、見ていて感じるんですね。感情も女性よりは男性の方が抑えられるし、それに、仕事への考え方が全然

日本商事株式会社
試薬機器営業本部 推進室

池田 昌代(イケダ マサヨ)

平成元年、近畿大学 農学部を卒業。現在、推進室(本社)に籍を置き、新販路の開拓・拡大を促進する。収集した情報で、主に大学・企業の研究室に研究用試薬のPRを行い、社内の試薬担当者に研究用試薬のノウハウを普及させる。宝塚市出身。22歳。

違うなと感じますね。とにかく、働くのが自分の一生の仕事、まあ中には、自分の可能性を試したいということで、職場を変わっていく男性もいらっしゃると思いますが、根本的に女性と考え方が違うと思います。男性の方が迫るものがあるようです。

横江

はつきり物を言う女性に、

好感を持つているんですけれど、自信を持って話されることに、興味しんしんで、聞かせて頂きました。なかなかないと思いますね、男性でもやはり、公の場でもって自分の意見を言うというのは、ものすごく勇氣あるものだと思うんです。ただ陰で言うのはなんぼでも言うでしょう、男でも女でも。こう言った場でハッキリ物を言うことに私、感心しましたね。特に女性からハッキリ物を言われること自体、男性からしては、気持ちよくないんですよ。どちらかというと、素直で、明るくというのを求めている部分があると思うんです。でも、自分の意見は、ハッキリ言うというのは、素

晴らしいことだと思いましたね。

村田

▲ そう言って頂けるのは、本当に嬉しいことです。やはり、黙っていて誤解をまねくより、自分の考えを言って分かってもらえるよう努力する方が、建設的であると思うし、ただ、言い方には、気を付けなければいけないと思います。その間にある確執は、あえて必要な肥やしとして、物事を肯定的に考えたほうが自分にとって楽だと思います。これは、やはり両親とか、育ってきた環境の影響かもしれませんね。

池田

● 私も、今までの育ってきた環境に影響されていると思います。やはり、自分の言いたいことを言わずに、誤解されたままで終わってしまうのも嫌ですが、言い過ぎも問題だと思うので、いかに自分をコントロールしながら、自分の思ったことを伝えられるかということはまだまだできていないので、勉強していかなくてはいいかなと思います。

——— 女性として、男性として、また、営業職としてどのよう

な方を目標とされていますか。

横江

■ 歴史上の人物でいえば、織田信長ですね。斬新で自分の戦略をもって革命的な行動をやっていくことに、ものすごく尊敬します。また、日頃では、仕事上での話をいろいろと聞かせて頂いておおいに影響を受けてあるある上司の方です。

村田

▲ 身近なところでは、私どもの会社の社長である梅島になると思います。学生時代の頃は、今先ほど話のでた織田信長の妻である濃姫になりたいというのが口癖だったんですね。男性を支えたり、やる気を与えたりする内助の功的な存在の女性にすごく共感を覚えたところがありまして、私の理想像だったんです。

池田

● 私が目標とするのは、やっぱり母親です。家庭と仕事の両方を持っているけれど、どちらもいいかげんなことはしてない私には、そう思うんですね。母親に反発することもありますが、でも心の中では、母親を追い抜きたいというのがありますね。

「END」