

# 女性がもっと活躍できる営業スタイルとは



▲左から渡司紗裕美さん、片岡綾子さん、深堀紫さん、片岡亜沙子さん

最近では営業で活躍する女性が増えつつありますが、中には、出産や育児を機に事務職へ転換してしまい、せっかくのキャリアが中断されてしまうという課題も少なくありません。その要因のひとつに、長時間労働など、いわゆる男性型の営業スタイルが家庭と両立しながら働く女性には困難だと考えられてきたことが挙げられます。そこで今号では、子育てなどで時間の制約を抱えながらも営業として活躍されている4人の女性にお集まりいただき、「女性がもっと活躍できる営業スタイルとは」と題し、座談会を開催しました。

## 参加者

渡司 紗裕美 さん

沖電気工業(株)  
統合営業本部パートナー営業本部営業第二部営業第二チーム

### 主な担当業務

メカトロ製品(ATM、自動釣銭機、出納機等)のOEM販売、精算機の新規提案等

### プロフィール

2008年入社。通信部門の営業本部に配属。2012年パートナー営業本部に異動。2015年5月より産休育休取得(10か月)。2016年4月復職。現在、9時~16時の時短勤務を利用。ときどきテレワークも活用している。

深堀 紫 さん

キリンビール(株)  
首都圏統括本部 東京支社東京南支店

### 主な担当業務

「お客様のことを一番に考える営業活動=キリンファンづくり」をモットーに、エリア法人、法人企業を担当

### プロフィール

2006年入社し、取手工場総務担当。同年11月キリンコミュニケーションズ(株)へ転出(量販営業)。2007年11月キリンビール(株)東京支社営業2部(エリア営業)。2011年8月より産休育休取得(10か月)後、キリンビールマーケティング(株)東京支社にてエリア量販や法人営業を担当。2014年5月より2回目の産休育休取得(2年3か月)。2017年1月より現職。最初の育休復帰後は15時まで、2回目は16時までの時短勤務を利用。今年1月からフルタイム勤務。

片岡 亜沙子 さん

(株)JTBコーポレートセールス  
新宿第一事業部 営業職

### 主な担当業務

法人のお客様への国内旅行・海外旅行・MICE・販促プロモーション等の企画提案・販売・運営・添乗・現場幹旋等

### プロフィール

2006年旅行会社に入社し、営業職として勤務。2011年4月より産休育休取得(1年)2012年4月に復帰。2014年5月JTBコーポレートセールスに転職(正社員:営業職)。2016年10月より2回目の産休育休取得(半年)。2017年4月同職に復帰し、現在に至る。子どもが病気の時は、看護休暇を利用している。

片岡 綾子 さん

(株)LIXIL  
営業開発本部 特需第一事業部 東日本営業部 第二支店

### 主な担当業務

住宅水回り商品の提案営業、メイン商材はキッチン

### プロフィール

2001年前身のトステム(株)入社。建材特需統轄部 リフォーム営業所へ配属(営業職)。関西エリア営業グループ、東関東営業所などを経て、2012年業務グループへ異動(業務職)。2012年より産休育休取得(1年半)。2014年4月に復職し、業務グループへ配属。2015年より2回目の産休育休取得(1年半)。2016年4月より営業職へ復職し、現在に至る。現在、制度を利用して2時間の短縮勤務中。

片岡亜沙子さん:昔から人が好きで、外に出て働きたいと思っていたので、営業を希望しました。営業って恋愛みたいなのところがあって、どうすればこのお客様に振り向いてもらえるのかなとか、駆け引きみたいなやりとりが楽しいところですね。扱っているのは旅行という形のない商品なので、お客様と打ち合わせをしながらゼロからつくり上げていくところも魅力です。

## お客様から感謝の言葉を直接いただけるのは営業の醍醐味

一みなさんは営業という職に就いておられますが、どんなところに魅力を感じていますか。

深堀さん:営業の魅力は、やはり“人”対“人”の付き合いだと思います。モノを売るのが営業というイメージに思われがちですが、私は“自分”を売るのも営業だと思っています。「深堀さんだったら任せよう」と言われたり、「ありがとう」と感謝の言葉をお客様から直接いただけるのも営業の醍醐味ですね。



片岡綾子さん:私も「片岡さんだから」と言ってもらえると、すごく嬉しいです。一時期、内勤をしていたこともありますが、やはり外に出るほうが好きですね。今まで入れなかった領域の仕事を取ることができたときの達成感や、結果が数字に表れて“やった感”が目に見えやすいところも魅力です。

渡司さん:私も人とのコミュニケーションが好きです。外出先で自社商品を見かけると結構うれしくてモチベーションアップになったりします。

—いろいろなご苦労も経験されてきたと思いますが、どのように乗り越えてこられましたか。

渡司さん:通信部門で営業を担当していた当初は、一緒に仕事をするSEは男性ばかりで、女性の営業は私1人。残業も多かったですし、結構つらかったですね。新人だったため知識不足を指摘されたりして、自信も失くしていました。

営業にやりがいを感じられなくなって、その年の面談で、営業以外の仕事を希望しました。結局、異動先も営業だったので、違う商品を扱う部署だったので、転職したような気持ちになり、営業へのモチベーションも取り戻すことができました。

片岡亜沙子さん:お客様のご希望通りに座席が確保できず、提案という土台にすら乗れないという悔しい思いをしたことがあります。でも、営業を辞めたいという気持ちになったことはないですね。そういうときはボツになった資料を全部シュレッダーにかけて、気持ちを切り替えるようにしています。

片岡綾子さん:当社は、ここ10年ぐらいでやっと女性が増えてきましたが、入社した頃は女性営業がすごく少なかったです。私はリフォームを担当していたのですが、現場のベテラン男性たちからは頼りなく思われていたかもしれません。ですが、現場にはできるだけ顔を出すようにして、ヘルメットをかぶって作業着で足場を上ったりもしましたね。それが逆に目立って、覚えて

もらえたのか、現場の人と仲良くなって自然と仕事もやりやすくなりました。今も続けられるのは、まわりの人たちが理解してくれてサポートしてくれているからだだと思います。

深堀さん:量販店の店頭営業にも、女性はほとんどいませんでした。それこそケースの積み上げ、商品の陳列といった力仕事も結構ありましたが、まわりの助けも借りながら乗り切りました。お客様も当然、男性の営業が来るものだと思って驚かれることもありましたが、自分の思いを提案すれば、お客様にはきちんと伝わるので、営業する上では女性、男性というのは関係ないかなと思っています。

## 円滑に仕事を進めるためにも、自分の状況をオープンにしておく

—出産前と比べて働きにくいと感じることはありますか。また、そんな中でも工夫されていることがあれば教えてください。

渡司さん:短時間勤務なので、会議を途中で抜けることが度々あって、すごく中途半端になってしまうことがあります。現在は担当課長とペアを組んでいるので、月に1回は意見交換の場を設けています。また、メールや共有フォルダを活用して、仕事を一人で抱え込まないようにしています。特に子どもの体調に関しては、日頃から状況を伝えるように心がけていますね。何の制約もなければ一から十まで自分で動くことができますが、今はお客様に迷惑をかけないことが一番だと思っているので、お客様にも自分が4時までの勤務ということを正直にお伝えしています。どうしても自分が対応できないときは担当課長にフォローをお願いすることもあります。



片岡綾子さん:お客様には、「自分は時短を使っている、子どもがいて、帰らなければいけない」ということをきちんと伝えないと、仕事はやりづらくなりますよね。

深堀さん:私は意識的に上司とランチに一緒に行く機会をつくっています。ランチタイムの会話の中で、子どもが風邪を引きそうだから、仕事の進行具合など、自分の状況を伝えておくと、いざという時のやりとりがしやすくなります。あと、“社内営業”はすごく大事だと思います。同僚や他部署の方にも電話対応してもらったり、すごく助けてもらっているの、出張先のお土産



を買ってくるとか、本当にちょっとしたことなんですけどね。

## ■万が一に備えて、仕事の前倒しを習慣づけておく

片岡綾子さん：私は限られた時間の中で配分しながら仕事が進められるように、出社したら、まず今日やるべきことをリストアップして、目につくところに貼るようにしています。



ですが、忙しい時期は、子どもとの時間や家での時間を犠牲にしてしまうことがあります。ご飯もちゃんとつくってあげたいのですが、それもなかなか……。

渡司さん：ありますよね。そうなってくると、自分の時間も家族との時間も犠牲にしてまでやるのか、と仕事へのモチベーションも下がってきます。限られた時間の中でやっていくのは、なかなか難しい。みなさんは子どもの急な病気の時など、どうされていますか。

深堀さん：朝の保育園への送りなど、午前中は夫の担当です。子どもが病気の時も午前中は夫に看てもらって、午後は自分が半休して交代します。ただ、お客様との約束があったりして、どうしても休むことができないときは、近所に住んでいる義理の母にお願いしています。

片岡亜沙子さん：お客様からの依頼は、企画段階から下準備などすべて担当するので、自分としてもすごく思い入れがあります。なので、なるべくお客様との打ち合わせには参加したいのですが、何があるかわからないので、期日をいつも前倒しに設定してスケジュールを組んでいます。前倒しに設定しておけば、もし子どもが病気で休むことになっても、お客様への影響は防げます。どうしてもその日に行けなくなってしまったときは、お

客様に正直に伝えて、日程をずらしてもらうときもあります。

深堀さん：私は工夫していることが5つあります。1つめは協力体制をつくる。夫、上司、同僚、それからママ友。ママ友から保育園の情報をもらえたりするので、頼れるところは頼っています。2つめは情報共有。メールを送るときは上司もCCに入れたり、共有フォルダを使ったりして、自分の仕事の流れを伝えるようにしています。3つめはスケジュールの前倒し。今日、明日、何が起こるかかわからないので、ひたすら優先順位をつけています。4つめが早朝の有効活用。保育園への送りは夫の担当なので、私は朝7時に出社して、業務が始まる9時までに自分のルーチンワークを済ませています。5つめはオンオフの切り替えをする。勤務時間は仕事に集中して、家に帰ったら子どもとの時間にしています。やってみると意外とできるし、仕事の質って落ちていないんですよね。逆に今まではフルタイムで働いていたのに、何をやってたのだろうと思います。もしかしたら、だらだらと過ごしていた時間があっただのかもしれない。

片岡亜沙子さん：それは私も思います。甘えがあったのかなとか。子どもに限らず大事な用事であれば、絶対に時間内に仕事を終わらせますよね。それと同じで、効率よく仕事ができるはずなんです。もちろん一概には言えませんが、もしかしたらちょっと甘えがあるのかも考えてみていいかもしれないですね。



深堀さん：当たり前のことなのですが、子どもって、びっくりするほど自分の思い通りにならないんです。急に泣き出す、ぐずり出す。そうすると、子どもがぐずる前の10分間にあれとあれをやろう、とか考えられるようになるんですね。優先順位を考慮することが習慣づいているから、復帰したあとも、それが強みに

なるんじゃないかなと思います。

片岡亜沙子さん：確かに、育児では先の先を読みますよね。出かけるときも30分早めに出発するとか、もしかしたら今日は水遊びをするかもしれないから着替えを2枚持っていっておこうとか。それってすごく業務に活かされていると思います。

## ■フレキシブルな勤務は働きやすさへつながる

渡司さん：みなさん、意外とテレワークを利用されていないので、驚きました。

片岡綾子さん：当社では、サテライトオフィスという社員は誰でも使えるスペースが何か所かあります。テレワークに関しての申請は1週間前なのですが、1週間後の状況がなかなか読めないで利用していません。直前の申請が可能になれば利用したいです。

渡司さん：当社も事前申請は必要ですが、前日も可能です。私の場合は、午後からお客様との打ち合わせがあるときに、午前中に家で仕事をして、お客様のところに直行する、というような使い方をしています。結構便利なので、積極的に使っていきたいと思っています。



深堀さん：子どもが寝たあとに自分の時間ができたりしますよね。その少しの合間に仕事をやりたいと思うときがあります。基本的に家に仕事を持ち帰るのはNGなのですが、もう少しフレキシブルに仕事ができたらいいなという希望はあります。

渡司さん：会社のパソコンがログオフ管理をしているので、早朝や深夜は自由にパソコンが使えないですね。

一動怠管理上、とても難しい問題です。

深堀さん：復帰してすぐは4時までの時間短縮勤務だったのですが、当社では時間短縮勤務者の残業が認められていないため、すごくやりづらかったです。月に1回は4時以降の勤務を認めほしいと伺書を提出したところ、人事から許可が出たのでやらせてもらっていました。ただ、フルタイムのほうが時間の融通が利くので、4月の予定を少し早めて今年の1月からフルタイムで働いています。



片岡綾子さん：当社は短時間でも必要があれば残業自体は認められます。今はフルタイムに戻したくないですね。もちろんフルタイムのほうが時間的にも給与的にも有利です。でも、まわりの方たちに協力してもらっているからこそ何とかできているので、利用できるうちはなるべく利用したいと思っています。

渡司さん：当社も申請すれば残業可能です。私は、月に1度は出張に行っているのですが、出張の時はどうしても残業になってしまうため、保育園へお迎えに行く時間を調整しています。近い将来、子どもが小学1年生になるので、いわゆる“小1の壁”がこわいです。働き続けられるかどうか不安です。経験してみたら意外とできるのかもしれませんが。

一保育園に比べると、小学校では平日の行事も増えます。ただ、面談などは1時間くらいで済むので、時間単位で休暇が取得できる制度があると、より働きやすくなりますね。

**参考 女性営業職を取り巻く環境**  
 営業職を希望する女子学生が増えている一方、実際に営業職に従事する女性が少ない。  
 「営業企画・営業部門」への志望者が増加。文系女子では3割近くに達し、10年前の1.5倍となっている(株式会社マイナビ「2017年卒 大学生就職意識調査」)。その一方で、女性が就業していない、または少ない職域として「営業」と回答する企業が多かった(右図表参照、当財団会員制プログラム「女性活躍サポート・フォーラム」参加企業のうち48社回答)。



**参考 女性営業職の活躍が進まないと言われる主な要因**

- ①時間(長時間労働)
- ②売上げ(ノルマがある)
- ③クライアント(顧客)の体質、性別役割分担意識
- ④仕事スタイル(体育会系カルチャー)
- ⑤固定観念(ママになったら営業は無理)

本当にそうなのか? → 『営業職での女性活躍』は意思決定層に参画する女性を増やすためにも重要課題である。

※営業職は夜間の時間帯での営業活動があるため、どうしても残業が多くなり、育児期・介護期など、時間制約がある人には就労が難しいと思われるがちである。

入社 → 管理職 → 役員  
 役員や管理職へのキャリアパスに「営業現場経験」を重要視している企業も多い  
(公財)21世紀職業財団「女性営業職育成・戦力化のための研修プログラム」(2017年)より



## ■ 両立しながら働き続けるためのポイントとは

一最後に、皆さんがこれまでのご経験から得た、働き続けるためのポイントなど、これからライフイベントを迎える女性たちに向けてメッセージをいただけますでしょうか。

**渡司さん:** 時短勤務で営業をしている人の前例がほとんどなくて、続けられるのか正直不安はありました。今も模索中なのですが、やってみたら何とかなるという感じです。そのためにも、まわりとの協力体制を築いていくことは大事だと思います。



**片岡亜沙子さん:** 営業は自分で時間を選べるし、営業という自分の強みがあることで未来も選べるような職だなと思っています。多くの人と接することで自分自身も気づきがあったり、日々学ぶことも多いですね。数字で自分が測れるという、営業ならではの醍醐味も味わえると思います。

**深堀さん:** ライフイベントの経験を経て経営者になられた女性が身近にはまだいないので、私とその先駆者のモデルになりたいと思っています。自分の思いや考えを実現するためには、できることが広がるほうが絶対に楽しいはずです。いずれは後輩たちをリーディングできるような存在になりたいですね。

前倒しのキャリアというのはすごく大事ななと思います。例えば、海外赴任や転勤など、独身のうちにいろいろな経験をして

おくと、復帰後にその任務を打診されても、不安に感じずに遂行できるようになると思います。

**片岡綾子さん:** じつは子育てよりも仕事のほうが楽だというのが私の実感です。子育ては本当に子どもと向き合って、すごくしんどくて大変です。仕事のほうが、ある程度は自分の思い通りできるので、精神的には楽だったります。いろいろな方たちと接しているのも子育てには絶対には絶対にはいい。どうしても大変だったら、そのときに考えればいいと思っています。復帰してみたら、案外楽しかったということもあると思いますよ。



一営業職だけでなく、また、子育て中に限らず、時間制約がある中で働き続けるためのヒントになるメッセージをどうもありがとうございました。



## 「女性営業職の育成・戦力化」を目的とした研修プログラムのご案内

営業職を志望する女子学生はここ10年間で1.5倍に増加する一方、女性活躍推進の先進企業であっても、営業の最前線で継続的に活躍している女性はまだまだ少なく、各社において女性営業職の育成と戦力化は喫緊の課題となっています。

そこで、当財団では営業職の女性社員を対象とした「女性営業職のための能力向上研修プログラム」を新たに開発しました。女性の特性を活かした営業活動のポイント、特に育児期などライフイベントにより時間制約がある場合の営業スタイルの工夫など、女性が営業職として継続的に活躍するための重要かつ実務的な観点から、女性自身が主体的に考え、営業職としての能力を高めるためのプログラムです。女性営業職の課題でお悩みの企業の皆様、当財団までお気軽にご相談ください。

お問い合わせは公益財団法人21世紀職業財団へ

- 下記関西事務所管轄を除くすべての都道府県からのご相談⇒セミナー事業部 TEL 03-5844-1665 seminar@jiwe.or.jp
- 滋賀、京都、大阪、兵庫、和歌山、奈良からのご相談⇒ 関西事務所 TEL 06-4963-3820 kansai@jiwe.or.jp