鉄鋼業界で働く

Work

―女性営業職編― インタビュー㊦

必要な存在になりたい

鋼材から鉄鋼二・三次製品までを取り扱う建材総合商社の神商鉄鋼販売（大阪・東京本社、藤原紀仁社長）で、2人の女性営業職が活躍している。土木建材部東京グループの小林真由子さんと、土木建材部大阪グループの松本ほのかさんだ。この業界で女性営業職は無理だと周囲から言われていた中、辻昭彦部長が「彼女たちならいける」と確信を持ち採用。大阪・東京本社それぞれの女性営業職第1号として、土木建材事業や建設鋼材事業などを支えている。業務での苦労、今後の展望などを聞いた。

――大変なことは。

松本「価格の値上げ、値下げについてお客さまとメーカーの板挟みになると大変です。お客さまに納得していただけない、メーカーは妥協できないといった悩みがあります……」

小林「価格はもちろん、緊急の納品なんかも大変ですよね。作ってくださるのはメーカーの方々なので、製品の到着を待つしかできないんです。今も勉強中の身なので、よく動き、お客さまへの訪問数を増やし、電話もよく掛けて接点を多く持ち、コミュニケーションを取るように心がけていますね。土木関係は圧倒的に男性が多い環境。女性営業職がその中に入り込むのはしんどいこともあります。上司から『男性が多いからこそ、すぐに覚えてもらえる。良いことだと受け止めるといい』と言われ、嫌なことやつらいことがあっても、その言葉を思い出し自分を励ますきっかけにしています」

――うれしかったことを。

小林「営業なので売り上げの数字がとにかく重要。私たちを通さなくても購入する選択肢がたくさんある中で、私を選んでくださることをうれしく思います。『うちを選んでもらえました！』と社内で報告する時には達成感も生まれますね。そういった瞬間がうれしいです」

松本「ボルトの販売先のお客さまに『対応が早い』とお褒めいただき、その会社の他部署の方をご紹介いただけたことです。お客さまのつながりが増えたことはもちろん、『困ったことがあれば松本さんに』とも仰っていただけて、認めていただけたように感じました。未経験で知識がなかったこともあり、初めはお客さまと交渉する中で感覚がつかみにくいと思うことが多くて。経験と知識がモノをいう世界だと実感しましたね。今は入社して約2年になるのですが、さまざまな仕事を経て、だんだん面白いと感じるようになってきました」

松本さん㊧と小林さん

――私生活の変化も。

小林「自分が取り扱う製品を街中などで見かけると、どのメーカーか気になって見てしまいますね（笑）」

松本「私も、エレベーターのケーブルが見える時、どこの会社が設置したものだろう？　うちで扱ったものだろうか？　とついつい見てしまいます（笑）高速道路を走るときも、下から見上げる時に『あのケーブルはうちのものなのかな』と思いながら見ますね。見ただけでは分からないのですけど」

――昨今の業務は。

小林「2020―21年の新型コロナウイルス禍初期に比べると、最近は動けるようになってきたと感じています。現場も、お会いできるところは顔を出すように心がけていますね」

松本「コロナ禍に入社したので、お酒のお付き合いなどがもっと多いと思っていたので意外でした。コロナ禍でお付き合いの形が変わったのを実感しています」

――女性営業職について思うことを。

小林「女性が少ないために何かと注目されがちですが、〝女性〟と言っているだけで古いな、と感じます。今後、後輩で女性が入ってくる機会があればバックアップしていきたいですね」

松本「本音を言うと、大阪で私1人しかいないことについて、気が楽だと感じています。他に女性営業職の方が入社されると、人数が少ない故に何かと比べられるのではないか、と不安です」

――働いて感じることを。

小林「女性だからどうこう、ということは特にないです。それよりも自身の知識不足が目立つので、長く働き続けるために重点的に鉄の品種や部品、製品、与信について勉強していきたいなと。大きな案件となると、私を抜かして上司に直接お客さまからの連絡が入ることも……。女性には任せられない、という雰囲気を払しょくできるくらいの知識を身に付けたいですね」

松本「社会人になって初めて働いた会社をすぐに退職したので、自分の担当を持ち、数字を大きくするために試行錯誤していく、という経験が初めてなんです。お客さまにもメーカーにも必要な存在になれるよう、自分の中でしっかりと意識を持って日々学んでいきたいです」（芦田　彩）

鉄鋼業界で活躍する女性をはじめとした多様な人材、未来を担う人材を、随時紹介していきます。