

青森の明るくアクティブな
「建設女子」たち！



DATA

階上町出身。八戸工業大学工学部生命環境科学科卒業後、2019年4月にニチレキ株式会社へ入社。同年5月に青森ニチレキ株式会社へ配属となる。八戸工業高等学校在学中に危険物取扱者乙種第4類、3級技能検定金属熱処理(一般熱処理作業)の資格を取得。現在は2級土木施工管理技士の資格取得のため勉強中。

青森ニチレキ 株式会社

(業種) 土木一式工事、舗装工事

(本社) 十和田市三本木字野崎40-75 tel.0176-22-1931 fax.0176-22-1608

(URL) <https://www.nichireki.co.jp>



人と話すことが好きで営業の道へ

建設業では珍しい女性の営業職として活躍する青森ニチレキ(本社十和田市)の我満美優さん。2年前までは八戸工業大学で生命環境科学を学んでいましたが、就職先には畠違いの建設業、それも営業職を選びました。大学で学んだことを生かすため、一時は食品メーカーなども検討しましたが、「営業職が希望でしたので、就職懇談会でお会いした営業の方のお話をうかがい、試験を受けてみようと思いました」。そしてその後、舗装材大手のニチレキ株式会社(東京都・千代田区)に応募し、見事採用。子会社である青森ニチレキに出向する形で入社しました。

それまであまり縁のなかった建設業で働くことになったきっかけは大学時代のアルバイト経験。「もともと人と話すことは得意ではありませんでしたが、接客業のアルバイトをしたことから、人と話すことが楽しいと思えるようになりました」。そして、人とたくさん話すことができ、人と関わる営業職が「自分に向いているのではと思いまして」。営業職を希望したことにより我満さんと建設業の関わりが生まれたのです。



入社2年目で取引先との電話も板についてきました

先輩の背中を追いかけて
信頼され愛される営業になるのが夢！

未経験でも会社が全力サポート

親会社のニチレキは、アスファルト舗装などに用いる舗装材のトップメーカー。その子会社である青森ニチレキは、ニチレキの製品を販売するほか、舗装工事の施工も手掛けています。営業担当者は発注者や現場担当者との打ち合わせも行うため、幅広い知識が求められます。入社後は、会社の全面的なバックアップを受けて先輩社員の営業先への同行や、ロールプレイング(社員研修の一つ)など、舗装業界の仕組みや営業のノウハウを学ぶ日々が続きました。「自社製品を覚えるにも聞いたことがない単語が多く、それを調べることから始めました」と苦労の一端を振り返ります。そんな時に心強かったのが、女性営業職の先輩で、顧客からの信頼も厚い浜村瞳さんの存在です。

浜村さんは入社4年目ですが、前職となる県外の自治体職員時代に道路の舗装補修を担当していたこともあり、土木・舗装分野の知識や経験が豊富です。そのため、我満さんのように未経験のまま建設業の営業を行うことの難しさも理解しています。「最初のうちは、彼女は私よりももっと大変だったと思います」と我満さんの苦労を思いやる浜村さん。対馬英幸社長も「建設業で女性の営業は珍しいと思いますが、先輩がいる分心強いのではないでしょうか」と、浜村さんの存在に感謝しています。



対馬社長(中)と先輩社員の浜村さん(右下)。
営業職の2人には会社の充実したバックアップ体制が心強い



担当エリアへの営業は車で移動。常に安全運転を心がけています



いつも持ち歩いている製品の模型やタブレットなどの営業ツール

ナレッジ
メッセージ

さらなる成長を期待

建設業は世の中にならざるもので、インフラメンテナンスを通して社会貢献していく必要があります。少子高齢化で男性職員が減る中、女性の力を借りていかなければならない業界になってきていますので、弊社としてもハード・ソフト両面から環境整備を進めているところです。我満さんはこの1年で本当に成長しました。本人はおとなしい性格ということもあり、入社1年目は不安もありましたが、先輩社員との営業活動やさまざまな状況を想定したロールプレイングを重ねるなどして頑張った結果、徐々に仕事もとれるようになり、自信もついてきたようです。将来的には『ニチレキに我満あり』と言ってもらえるように頑張ってほしいですね。

青森ニチレキ 株式会社
代表取締役 対馬 英幸

