

## 時代は“女性力”——活躍するダイワボウの女性社員たち

いまや企業の成長にとって女性社員の活躍が欠かせない時代です。ダイワボウグループでも、これまで女性の積極的な採用と登用を進めてきました。そこで今回、グループ各社の営業部門や管理部門の現場で活躍する中堅・若手の女性社員を紹介します。



オーエム製作所  
経営企画管理部人事総務課

## 岸本 順子

会社の業績を  
左右する仕事

「管理・総務系の仕事は、それ自体は直接利益を生まないけれども必要な部署。それだけにどれだけ効率的な仕事ができるかが会社の業績を左右すると思っています」と話すオーエム製作

所の岸本順子さん。経営企画管理部人事総務課で人事以外の総務全般を担当しています。

何度かの転職を経てオーエム製作所に入社した岸本さんですが、大学卒業時は歴史的な就職氷河期でした。旅行会社の内定を9月の土壇場で取り消されるといった信じられない経験もされました。それだけに働くことへの真剣さは人一倍です。

「最近ダイワボウライフサポートで取り扱う社内の保険手続きも担当しています。初めての経験でしたが、いろいろ調べながら、少しずつ理解が深まるのが実感できるので、やりがいもあります」と高いモチベーションで業務にあたっています。課として初めて扱うことになった業務を担当することが多い岸本さん。「総務の“なんでも屋”なんです」と笑うが、それも岸本さんの仕事ぶりへの信頼が大きいということです。

いまでも旅行が趣味で「海外に行くと、すべてを忘れてリフレッシュできる」と、年に一度は海外に出かけるそうです。

商品の価値が  
伝わるプランを

ダイワボウ情報システム  
販売推進本部販売推進1部  
PC2グループ主任

## 上林 恭子

ダイワボウ情報システム (DIS) の上林恭子さんは、販売推進本部で仕入れとともに販売推進策の企画立案、実施に携

わっています。大手電機メーカーを担当しているため、対象の商品はPCにかぎらず、蓄電池、ビデオ会議システムといったインフラ設備のような業務機器、ICレコーダー、AV機器など、従来はDISで取り扱いが無かった商材まで広範囲に及びます。

効果的な販売策の検討は試行錯誤の毎日ですが、「導入後のイメージも含めて商品の価値がしっかり伝わる販売策がうまくいった時はうれしい」と笑みがこぼれます。

同社の総合職は男性が多く「女性はごく少数派」ですが「選んだ職種がたまたまそうだった」と自然体の上林さん。「チャレンジすれば、思っている以上のことができる」と心がけているそうで「男性・女性、一般職・総合職などの違いを越えて、こうした意識が広がれば」と思いを語ってくれました。

休日には映画やアートイベントを鑑賞して心身をリフレッシュ。今年の春に六本木ヒルズで行われた「メディア アンビション2014」に集まった様々な最先端テクノロジー・アートがとても興味深かったそうです。



アジアの  
ローカル市場に挑む

ダイワボウポリテック  
生活資材部不織布販売課

## 榎崎 加奈子

ダイワボウポリテックの榎崎加奈子さんは、中国、台湾、韓国の現地企業へのフェイスマスク用不織布原反の営業を担当しています。以前、商社で自動車の輸出を担当していた経験を評価され2012年にダイワボウポリテック

に入社。アジアのローカル市場の営業を担当しています。

「商社と比べ、メーカーの営業は奥が深いです。モノ作りの段階にまで入り込まないと商品が売れません」という榎崎さん。月に1、2回は中国・広州や台湾に足を運び、現地企業を回っています。現地企業からの要求は厳しく「国際的な商習慣から見れば非常識な要求も多く、苦労も多い」とのことですが、「フェイスマスク用不織布は日本の消費量が年間1000tと言われるのに対し、中国は1万3000t、台湾も3000tもありますから」と需要が高い地域へ積極的にアプローチしています。

コスメ関係の開発現場は男性が中心であることに対して、「現場で実感に基づいた商品提案ができるのは女性の有利な点です。もちろん業績目標達成の厳しさに男女の違いはありませんが、比較的、自由に仕事をさせてもらっています」と話されました。

休日には12年乗り続けているという愛車、ホンダS2000を駆って気分転換。「(エンジンの回転が) 軽い車が好みなんです」というアクティブな女性です。

カンボウプラス  
機能資材部機能資材課

## 河野 あかね

いつか自分が  
企画した商品を

入社4年目のという河野あかねさん。現在は防草シートの補助テープの営業を担当しています。「あまり世間では知られて

いない商品ですが、外で自分が販売した商品が使われているのを見つけると、やっぱりうれしいですね」というのも、毎朝の通勤電車から自分が扱っているテープを使った防草シートがある現場が見えるためです。

メーカーの営業職として取引先との商談だけでなく、納期対応などのため自社工場とのやりとりも欠かせず、若手社員といえども主張することは主張しなければ取引先の要望に応えることができません。ときには連携がうまくいなくなる時もあり、「すぐに涙が出てしまい、周りからも心配されていました」と振り返ります。そんな時に親身に相談に乗ってくれるのは上司。そのアドバイスに何度も助けられたそうです。

「将来は自分が企画した商品を世の中に出していきたい」という河野さん。学生時代にはカナダに留学するなど国際派だけに「海外をからめたビジネスを組み立てたい」と大きな目標を持っています。

プライベートでは女性アイドルグループの大ファンという意外な一面も。「アイドルのライブに行って、ストレスを発散する」ことが河野さんの元気の源のようでした。

