



ここ数年、自動車ディーラーでは女性戦力を本格活用するケースが目立っている。奈良ダイハツは、アンテナショップとして開設した大和高田市のスペース21の店長に女性を起用、他の営業所にも女性営業を配置している。その中であって、全国ダイハツ系ディーラーの女子営業としてはトップクラスの実績を誇る「ダイハツレディー」が奈良県で奮戦している。

## 生嶋幸子さん

奈良ダイハツ乗用車チーム

◇ 本社営業所・乗用車チームに籍を置く生嶋幸子さんがその人。地元奈良県出身で、県内の高校、大阪の女子短大を卒業後三年前に奈良ダイハツに入社。「一つの社会勉強に

営業をやるとは思いませんでした」。当初は事務でも、という一般的な女性の考えだった彼女が、約半年間の研修後乗用車チームに配属され、めきめきと頭角を現わした。一年目は実質四ヶ月で十四台の新車を販売、二年目が六

# 仕事に追われず「仕事を追う」

十二台、そして三年目にあたる昨年は八十四台と順調すぎるほどのペースでこなしてきた。今年前半は軽需要の停滞感があったにもかかわらず、八月までで四十六台。海保康蔵専務によれば「昨年を一台



ルスの戦力化」と題した講演会に、一般企業で成功した女性セールスに交じって講師を。各企業の人事担当者を前に、堂々と女性の活用について事例を発表した。その彼女の仕事への取り組み姿勢は「一日一日を楽しく、仕事に追われるのではなく、仕事を追うこと」「あまり必死になりすぎずに冷静な対応を心掛けています」。ごく平凡な答えが返ってきたが、こうした気持ちの余裕が懐の深い営業を、彼女をしてそうさせているのだろう。

でも上回るだろう」と、期待がかかる。八七年九月から今年八月までの累計販売台数は二百六台に達している。

「マイペースで自分らしさを大切に」がモットー。もちろん仕事だけでなくプライベートの時間も。「(営業は)瞬発力よりも持久力」という一方で、「自分自身、よくやっているなあ」と苦笑い。将来は女性マネジャーとして、その手腕に期待がかかる。

◇ その実績を見込まれて、日本能率協会主催の「女性セー

(山西晋記者)