

profile

たかはし・ともみ ●1985(昭和60)年、東京都生まれ。生物資源科学を専攻していた学生時代は環境保全について研究していたため、ともすると環境保全とは真逆にある建設業になにか役立てることがあるはずだと、(株)フジタへの入社を志望。経理を経験後、営業職へ異動し現在に至る。



取引先や社内からの電話やメールに追われることが多く、外出先での隙間時間に対応を済ませる。

「仕事も結婚も大事。ただ結婚したら仕事を続けるのは難しいだろうなと学生時代は思っていました」
高橋が振り返る就職活動は、どこか乗り気でなかったような印象から語られ始めた。大学の専攻は、生物資源科学。自身が学んできた環境保全の知識を生かしたいと、業界を問わず就職先を探すうちにたどり着いたのが、建設業界であった。なかでも(株)フジタの面接を担当した女性社員から親身にアドバイスしてもらったことをきっかけに、「こういう人のいる場所環境に配慮した開発事業について考えていきたい」と心を決めた。
結婚して仕事を続けたい人もいれば、そうでない人もいる。辞めざるを得ない場合や、辞めるものだと教えられてきた人もいる。多様な考えがあるなかで、高橋は「辞める」という選択も視野に入れながらのキャリアスタートだった。「入社当時は経理の仕事をしていたのですが、

魔法のような言葉を武器に

営業職として働く社員の姿に惹かれ、自ら異動を希望し、当時は数少ない「女性営業」となった高橋とも美さん。今や社内外で「営業の高橋」として認知され信頼を集めるが、これまでにどのような経験を積んできたのだろうか。

そこで多くの営業担当者と接するうちに、気持ちが動くを感じていました」
朝礼で受注速報が全社にアナウンスされるたび、受注を勝ち取った営業の人は「キラキラして見えた」と話す高橋。
「お客様とのトラブルが起ころうになっても、魔法みたいにスマートに解決できる営業はまさしくスーパーマン。心に響く言葉で案件をまとめ上げる姿に憧れ、あんなふうになりたいと思ってきたんです」
営業の仕事をするに決めた高橋は、思い立ったらすぐ行動。同僚や上司に、営業部への異動を訴えた。やる気を見せる彼女が、希望するポジションにつくまでそう時間はかからなかった。
ひとりではなにもできない
入社三年目で晴れて営業職デビューし、しばらくは先輩社員のサポートを中心に奮闘していた高橋。ほどなくして、自身がメイン担当としての初受注を経験する。もちろん、たったひとりで受注までこぎつけられたわけではない。周囲のサポートは幾重にもあったし、営業部以外からの応援もあった。
「受注STORYが描けるよう、建築部の方々が関係部署に働き掛けてくれていたと聞きませう」と何度も言ってくれていたらしくて、高橋にとって初めての受注は、自分が中心と

輝け! けんせつ小町

建築営業

高橋とも美

株式会社フジタ
営業本部 営業統括部 営業第七部



「けんせつ小町」は、日建連が定めた建設業で活躍する女性の愛称です。



my Beginning 私がこの仕事を選んだ理由

心に刺さる言葉を武器に働く

上司の宮原部長によれば、高橋は度胸満点で猪突猛進型。積極性・責任感は申し分ない活躍ぶり。ただし仕事ができるがゆえに、周りから頼まれごとを引き受けすぎてしまう一面もあるとか。



左上／前任から指名で任された労働組合の本社支部委員長を務める高橋。660人を束ねる存在だ。頻りにイベントも行っており、先日はフットサルの大会が開催された。
右／高橋が所属する営業第七部のメンバー。高橋の左にるのが宮原部長。



my Growing

私が建設業界で学んだこと

30分で、戦略を見極めろ

なって仕事を成し遂げる、その自信を付けるきっかけでもあり、ひとりではなにもできないことを強く感じる出来事でもあった。

「女性とって」より「営業にとって」

もちろん、すべてが順風満帆だったわけではなく、最初は多くの困難もあった。高橋が異動になった当時、建築営業職の女性は高橋ひとりだけ。彼女自身はもちろん、他の社員たちも部署として初めてのことで手探り状態。取引先の担当者にも、女性営業職は初めてと言われることも多々あった。みんながどこか気を遣う。職場の仲間なのにお客さんのような立ち位置であったことに、違和感を覚えた時期もある。

「もちろん悪意からじゃないんです。でも『女性だから』と優しくしてもらえないことが、逆に嫌だったりもして。あるいは、同じ仕事のチャンスを与えられても、男性は個人名で指名されることが比較的多いのに対し、女性は『女性だから』と一括りに表現されることが多い。この違いって、働く女性なら誰もが一度は感じたことがあると思います」

女性だから。女性として。そう見られる環境を変えるために、高橋はとにかく行動を起こすしかなかった。彼女が実行したのは、徹底して社内の人との距離を縮めていくことだった。どんなことでもいい、まずは自分からコミュニケーションを取る。分からないことはいろいろな

人に聞く。やりたいことは何度も口にして広くアピールする。そして、営業として成果を残す女性社員ではなく、「営業の高橋」として存在を知ってもらうために様々な努力を重ねた。

「何をしたらいいか正解はありません。ただ自分から声を上げてみると、ちゃんと見てる人って社内にはいるんですね。このことは営業の仕事にも当てはまることかもしれません」

その努力が認められて「あなたらしい前向きな姿勢と努力を生かして、更なる活躍を期待しているよ」と上司からメールが来たり、あだ名で呼ばれる仲になったり。徐々に営業として自信が付き、周囲から信頼を得るようになっていく。

若手がイキイキしている会社は、みんなが輝く会社

営業スタイルは人それぞれで、百人いれば百通り。高橋が次に目指すのは、先輩たちの「いいとこ取り」をして、相手に合わせて接し方を切り替えていくことだという。

「最近の目標は、『三〇分で見極める』ことですね。お客様を観察し、ヒアリングしながら、そのお客様ごとに最適な接し方や距離感を掴んでいく。その時のイメージを最終判断とはしません。どんな営業をしようかな、どうすれば寄り添えるかなって、初めて会って三〇分で戦略立てできるようにするのが理想です」

更に高橋が営業職を務めて感じるのは「会社



お客様との打ち合わせ内容をグループ内で共有するのは必要不可欠。
 「『～です』か『～かな』と話し口調によって大きく意味合いが変わってくるので、一言一句逃さずに聞くことが大事なんです」(高橋)

my style

社会人になって、ゴルフを始めました。最初は周りに誘われてでしたが、道具も買って、スコアもよくしたくて、次第にハマるように。今では趣味を聞かされると、真っ先にゴルフを挙げますね。この時期は日焼けに気を付けながら、熱中しています。



2017年末、静岡にて打ち納めのゴルフ

の顔」という自覚。「お客様にとって建物をつくるというのは大きな決断であり、経営を左右する一大事業。それが故に、経営トップと対峙する場面も多いので、プレッシャーは大きく、気が抜けません」。それがやりがいでもあると語ってくれた高橋は嬉しそうにこうも話す。

「最近、お客様のもとへ訪問すると『フジタさんは若手がイキイキしていいね』って言ってもらえるんです」

営業の顔つきは、まさに会社の顔つき。高橋の働きぶりが、何よりフジタの社風を表している。きつと彼女を見て、安心して仕事を任せる企業もある。それに応えるように、彼女は今日も、颯爽と笑顔でクライアントのもとへ向かう。

my **Growing** 私が建設業界で学んだこと