

次代を担う若手社員が 名古屋リースで働く魅力と 50年後の未来像を語る

名古屋リースとの出会いと 入社を決めた理由

池田 私が名古屋リースに入社したのは、リーマンショック後でなかなか就職先が決まらず、やっとの思いで事務職の募集を見つけたのがきっかけでした。1年後に入社した大橋さんはどうでしたか？

大橋 私はお恥ずかしながら大学4年のギリギリまで単位を残していた(笑)。正直、そこまで身を入れて就活をしていなかったのですが、ご縁あって内定をいただきました。公務員も並行して考えていたのですが、当社の4~5歳上の先輩がとても輝いて見えたので「こんな人がいる会社で働きたい」と思ったのが一番の決め手でしたね。

松下 私は事務職のみに絞って就活をしていたんですが、説明会に参加してすごい人柄が良いなと感じて名古屋リースに入社を決めました。

池田 私が松下さんの面接を担当したんですね。今でも覚えているのは猫の話をしてくれて…。

松下 そうです。履歴書の趣味欄に「猫の追っかけ」と書いていたんですけど、他の会社では何も聞かれなかったのに当社だけは突っ込みが入って(笑)。

大橋 でも、猫アレルギーなんですよ？

松下 そうなんです(笑)。

池田 面接でも盛り上がりましたね。そんなことを書いている子は誰もいませんでしたし。素直な子だなと思いました。

佐藤 私も大学4年の時にあまり真剣に就職活動をしていなくて。秋頃から本腰を入れ始めました。名古屋リースとの出会いは大学で説明会の案内を見つけたのがきっかけです。年間休日が多いところに惹かれました。面接でお会いしたのが大橋さんだったんですが、当社だけ「お酒が飲め

本社営業部 課長代理
大橋 和真

営業支援部
池田 英里

本社営業部
水谷 文音

三河営業部
佐藤 涉

営業支援部
松下 奈々

ますか？」と聞かれて(笑)。楽しそうな会社だなと。

大橋 佐藤さんは最初から好印象でした。確か一番高い点を付けた気がします。

佐藤 ありがとうございます(笑)。

水谷 私の就活はちょうどコロナが始まった年でした。いきなりストップして5月頃から開始という感じでしたね。いろいろな企業を受けてみたものの、コロナの影響でなかなか決まらず「どうしよう」と悩んでいた時、父から「こんな会社があるけど、どう？」と紹介されたのが当社でした。私も面接の時に「お酒を飲めますか？」と聞かれた覚えがありますね(笑)。説明会の時から和気あいあいとした雰囲気、営業の方が説明をしている最中に総務の方が突っ込みを入れていて、その様子を見てとてもいい印象を受けましたね。



やりがいを感じる瞬間と 思い出深いエピソード

池田 仕事を通じてやりがいを感じるのは、営業のアシスタントとして「ありがとう」と感謝の言葉をもらえた時ですね。松下さんは同じ立場からどのように感じますか？

松下 私もそうです。同じように営業さんから言われた一言で「やっていて良かった」と思うことが多いですね。営業さんがその期でいい成績を残されていると「頑張ってる良かったな」と感じます。シンプルに「ありがとう」と言われるのが一番ですね。

大橋 営業の目線でいうと、お会いする方の大半が、経営者や会社役員であるところにやりがいを感じます。金融機関ではない一般企業の営業職であれば、いきなり社長に会えることなんてなかなかないと思いますから。最初のうちは親くらい年の離れた方に営業するのに苦労しましたが、年数を重ねるごとに面白さを感じるようになりました。

佐藤 私もそうですね。経営者ならではの熱量を感じますし、話していても楽しいです。そういった方々をお願いをされて「ありがとう」と言われるのもやりがいですね。仕事の難しさを感じる面もありますが、どうやって課題をクリアするのかを考えるのも面白いです。

水谷 私ははじめての女性営業職として入社して営業を担当していますが、最初のうちは父親世代の方とお会いして話すことにプレッシャーを感じていました。ただ、多くのお客様が「女の子だから大変だね」と気を遣ってくださり、仕事のことも詳しく教えてくれます。リース会社の業務を通じて「こんな会社があるんだ」と学べるのが多くて楽しいです。担当を替わる時に「え？替わっちゃうの？」と言われた時はうれしかったですね。

佐藤 お客様とのエピソードで特に印象深いのは、運送業の会社の会長さんとのやりとりですね。かなりご高齢の方ですが、トラックなどをリースさせていただいて。ある時、「これでクルマに乗るのは最後だから」とポルシェのリースをご相談いただきました。納車された時には敷地内で助手席に乗せてもらい、最高の乗り心地でしたね。

大橋 私は名古屋銀行のOBの方との出来事が印象に残っています。私の前の担当が2カ月くらいで変わり、そのことに対してお叱りを受けたのですが、3年ほど担当を続けるうちに非常に仲良くさせていただくようになりました。ある時、その方が病気で倒れてお見舞いに行ったのですが、とても優しく迎え入れてくださり、退院後もお手紙をいただきました。最初のうちは怒られて行くのが嫌だったんですが、少しずつ信頼関係を築いていけたのが思い出深いですね。



水谷 私はまだ営業歴が短いのであまりエピソードはないですが、やはり手間がかかる業務をやり遂げて感謝されたりするとうれしいです。これからはお2人みたいに自分を信頼してくださるお客様と出会いたいですね。10年後くらいには私もたくさんエピソードを言えるようになっていたいと思います。

入社後の成長を感じる点や 苦勞したことについて

池田 入社後に苦勞したことで言えば、まさに「仕事と育児の両立」に難しさを感じています。今もちょうど子どもが病気をしていて、夫をお願いして在宅勤務に切り替えてもらって入社しています。心の中では子どもを優先したいけれど、仕事も大事にしたい。なかなか難しい課題です。水谷さんはどんな点に成長を実感したり、課題を感じたりしていますか？

水谷 そうですね。自分ではどれだけ成長しているのかわからない部分もありますけど、営業に出て1年半が経ち、「以前よりもできることが増えたよね」と言われるようになり、少しずつ成長できているのかなと感じています。

佐藤 私はおかげさまでお酒も飲めるようになりました(笑)。人並みくらいには飲めるように成長したかな、と。仕事面ではリースというものを全く知らない状態で入社し、お客様を訪問しても「何を説明すればいいんだ？」というところからのスタートでしたが、先輩にいろいろとお聞きしたり、自分で調べたりしながら徐々に知識を蓄え、最近は大いぶ成長できているかなと感じます。

松下 私はいい意味で人に頼ったり甘えたりすることができるようになったのかなと思います。最初のうちは「何とか自分でやらなきゃ」と抱え込んでしまいがちでしたが、先輩

に声をかけてもらったりするうちに、みんなの力を借りながらうまくチームで仕事を進めていけるようになりました。

池田 松下さんは周りを率先して助けてくれますし、身近で見ていると成長を感じますね。

大橋 私はとにかく毎日こなす仕事が多くてヘトヘトになっているのが課題ですかね(笑)。成長という点でいうと、居酒屋さんで40～60代のお友達がたくさんできました。普段から社長や役員の方々と話すようになり、年上の方からよくしてもらえることが増えました。この仕事をしていなければ、きっと同世代の人としか接点が持てなかったと思います。10歳、20歳も年上の人から連絡をもらって食事に誘われたりするなど、仕事以外の面でも人間力を養っているのかなと感じますね。

名古屋リースの雰囲気と 会社の魅力・課題について

大橋 名古屋リースはいろんな方と気軽に話せる会社です。厳しい時もありますが、基本的に和気あいあいとした雰囲気、上から下までが通じている会社だと思っています。

水谷 本当にそうですね。私が一番年下で、部長からするとお子さんくらいの年代だと思いますが、上司や先輩の方から話を振ってくださいます。私が入社した時は女性の営業が誰もおらず、男性7～8名の中にたった1人で「どうしよう…」と思いましたが、部内の雰囲気もとても良いですし、営業支援部の女性の皆さんがいつも声をかけてくださったので安心感がありました。

池田 女性が働くという点では最初は難しいところもありましたが、年数を重ねるごとに快適に仕事ができる環境が整ってきた気がします。どの方でも、何でも話せる。あと、私自身が先輩の立場になってきたので、水谷さんたちの世代が話しやすい雰囲気をつくりたいと思っています。あん



まり怖い先輩にならないように気を付けていますね(笑)。

水谷 いやいや、めちゃくちゃ優しいですよ！

松下 皆さん本当に明るくて、風通しが良すぎるくらい会社です。会社がシーンとする時は、お昼で人がいない時くらい。普段から活気がありますよね。将来のことを考えると、先輩たちが育休を取得されていますし、安心して働けるなど感じています。

池田 育児との両立という点では、会社の理解があるのが一番ですね。上司も子どもの体調をいつも気にかけてくださいます。私が急に休まないといけないう時も助けてくださる。今後は私が後輩たちを助けていきたいですね。

大橋 名古屋リースの魅力は、やはり風通しの良さに尽きるんじゃないかと。私たちの仕事は、リースという業務の性質上、いろんな会社の間に入って仲介を行う。悪く言えば板挟みになる部分が多い仕事です。時には辛いこともありますけど、だからこそ社内の温かい雰囲気に助けられている面が大きいですね。

松下 私もそれが一番の魅力だと思います。入社理由もそこでした。私が少し暗かったりすると「どうしたの？」と声をかけてくれたりしますから。

佐藤 良いことも悪いことも、先輩や上司に相談できますし、くだらないことも遠慮なく話せる。そういう関係性でいられるのが良いところですね。あとは、休みや福利厚生面の面も充実していて、働きやすい環境が整っているところも魅力だと思います。

池田 それは私も同感です。母体となる名古屋銀行と福利厚生が一緒なので、産休・育休や時短勤務などの制度がしっかりしているのが良いところだと思いますね。

水谷 もっと大きな会社だと、上席に話すにも大変だったりすると思いますが、困った時にすぐ助けてもらえるのが魅力だと思います。

佐藤 魅力がたくさんある一方でもう少し改善した方がいい点もあります。私は三河営業部に所属していますが、本社にいる時とは違って書類のやり取りなどに時間がかかるんです。こういう部分を効率的にできるようになるといいと思いますね。

水谷 女性の営業が私と後輩だけです。これから後に続いていくといいかなと。まだまだ男性の営業さんが主体ですし、今のところ営業で産休・育休を取得した方もいませんので、今後のロールモデルになっていければと思います。



松下 私は数年前からシステム関係の業務を担当するようになりましたが、システムが分かる人材が少ないのが課題だと感じています。デジタル化を図っていく中で、この分野に精通した人材を増やしていく必要があると思います。

大橋 私が一番課題だと思うのは、業務量に偏りが出てしまうこと。仕事量のバランスが崩れていると感じる場面が多いです。忙しい人に負荷がかかりすぎるのは変えていけないといけないかなと思います。

池田 バックヤードである私たちも人手が足りていないのが実情です。もう少し営業のサポートができればと感じているものの、十分にできなかつたりする。営業さんの負荷が増える要因にもなっているのでなんとか改善していきたいと思っています。

これから取り組みたいことと 100周年を迎えた時の未来像

大橋 せっかく雰囲気の良い会社ですし、人が足りないという部分もありますので、今後は少しでも離職する人を減らしたいですね。そのためにも、私が入社した時にキラキラした先輩がいたように、一人ひとりが明るく働いていくことが大事なのかなと思っています。

池田 名古屋銀行でも多様性を受け入れると言っていて、当社もドレスコードフリーを導入しました。水谷さんのような若い世代が率先する形で、時代に合わせて変えていければいいのかなと思いますね。

松下 常に時代の変化についていけるような会社でありたいと思いますね。枠に囚われることなく新しいことにチャレンジして、変化のある日々を楽しめるような仕事をしていけたらと。

佐藤 私はまず営業として自分の仕事をしっかりこなすこ



と。その先に先輩、上司に教わったことをしっかり後輩につないでいく。そういうことができれば、より良い会社になるのではと思います。

水谷 正直、まだ目の前のことで手いっぱいですが、先輩として同性の後輩を支えていけたらと思います。女性営業だからこそその悩みを抱えることはきっとあるはず。私が周りの女性社員の皆さんに支えてもらったように、今後入社される方をサポートできるように成長していきたいです。

大橋 リース業というのは、金融情勢や会計基準などに大きく左右されます。そもそも形のない商売ですから、50年後にどういう状況になっているのかは正直分かりません。ただ、会社自体は残っていてほしい。50年後は84歳ですから、もうこの世にいないと思いますけどね(笑)。

水谷 いやいや、人生100年時代ですから。

大橋 あとはOB会に参加してみたいですね。退職したらこの会社と一切接点がないというのではなく、退職後もつながりが持てるすてきな会社になってほしいと思います。

水谷 50年経ってもこの雰囲気は変わってほしくないです。楽しく伸び伸びと仕事ができる社風は残していきたいですね。あと、私が75歳を迎えた時には、ぜひ男女の比率が半々になってほしいです。「男性だから」「女性だから」という部分がもっと薄れていたら、この先も残っていける会社になるのかなと思います。

佐藤 そもそも会社が50年続いていることだけでもすごいことで、さらに50年というのは大変なことだと思います。これからも会社を存続していけるように自分も努力を重ねていきたいですね。今の会社の良い部分を残しつつ、次の50年を歩んでいければと思います。

松下 私は50年後、80歳になりますが、孫に「おばあちゃんがいた会社だよ」と言えたらいいですね。ずっと残っていてほしいし、社風の良さもこのまま残してほしい。50年後にはパソコンの画面がなかったり、オフィス自体もなくなっているかもしれませんが、時代に取り残されない会社であってほしいと思います。

池田 皆さんがおっしゃる通り、まずは50年後まで存続することですね。そして「名古屋といえば名古屋リース」と言われるような会社に成長していただきたいと思います。

