

【ニュースレター】

中学2年生向けキャリア教育講話 実施報告 「働くことの意義と営業の本質」



1. 講話実施概要

日 時	2026年8月31日（月） 午前11:00～11:45 / 12:00 ～12:45
会 場	豊中市立庄内さくら学園（8年生／中学2年生相当 対象）
講 師	ネットトヨタ千里店 販売スタッフ（主任） 宮崎 悠
テーマ	働くことの意味と社会のつながり ～10月の職場体験に向けて～
目 的	◎社会で働く人々との出会いを通じて、仕事の苦労ややりがい、働くことの楽しさ、さらには人とのつながりの中で生きることの意味を聴き取る。 ◎社会の中で「仕事の意味」や「大人になって働き、生きていくこと」について考え、自らがこれからすべきことについて考える

2. 講話の背景と主旨

小中一貫校である庄内さくら学園（豊中市）は、10月に控えた「8年生」の職場体験学習に向けて準備を進めています。生徒にとって「働くこと」や「職業を選ぶこと」は未だ抽象的であり、具体的にイメージすることが難しい時期。そのため同校では職場体験の前に「**キャリア教育**」を実施しています。

この講師派遣について同校から依頼があり、当社からは豊中市出身（西小学校・第一中学校卒業）であり、現在千里店で営業を務める宮崎主任が登壇しました。

宮崎主任は単に業務内容を説明するにとどまらず、生徒との双方向の対話や身近な問いかけを取り入れました。働くとは「**誰かの役に立ち、誰かの願いを叶えることである**」という本質的な価値観を、生徒の皆さんと共有することを目指しました。



3. 講話内容の詳細と展開

◆ 導入：自己紹介と親近感の醸成

講師自身の地元（豊中市出身、豊島西小・第一中卒）での生い立ちを紹介し、小・中・高とサッカーに打ち込んできた背景や、現在も休日にはツーリングやフットサルを楽しみながら充実した社会人生活を送っていることを伝えました。「**中学生の頃は将来のことを深く考えきれておらず、サッカーに関わればいいなと漠然と思っていました**」と率直に語ることで、将来の進路が定まっていない生徒の緊張を解きほぐし、安心感と共感を醸成しました。

◆ 「働く」とは何か：自動販売機のお茶を通じた社会構造の可視化

生徒の皆さんにとって最も身近な消費行動である「**自動販売機でお茶を買って喉を潤す**」という場면을題材にし、その背後でいかに多くの人々の労働が連携しているかを対話形式で紐解きました。

お茶を作る人：原材料を調達し、美味しく安全な飲料を製造・生産している

運ぶ人（物流）：工場から各地の拠点や自販機まで確実に商品を届けている

管理・補充する人：賞味期限や在庫個数を管理し、売り切らさずに補充を行っている

修理・保全する人：冷却機能の維持や故障・トラブル発生時にメンテナンスを行っている

金銭・売上を管理する人：投入された金銭や売上データを正確に計算・管理している

このように、1本の自販機のお茶には無数の人々の仕事がりレーのように繋がっており、それぞれの労働が結実することで「喉が渴いたので飲みたい」という生徒の皆さんの願いが叶えられているという構造を伝えました。

◆ 働くことの二面性：生活の糧と「誰かの役に立つこと」

働くことで給料（お金）を得て、日々の食事・電気・住まいなどの生活基盤を支えることは社会人として不可欠であり、極めて大切であることを確認しました。しかしそれと同時に、本質的な核心として「**働くこと＝誰かの役に立つこと（誰かの願いを叶えること）**」であるという視点を提示しました。

続いて生徒同士のワーク（ペアワーク）を実施し、「身近なところで人の役に立てていること」を考えてもらいました。家庭での手伝い（洗濯、皿洗い、掃除）や、部活動・スポーツでの準備、学級委員への立候補など、日常のささやかな行動が周囲の助けや喜び（ありがとう）に繋がっていることを実感していただきました。

◆ 自動車販売営業の実務と本質：「売る」ことではなく「相手に寄り添う」こと



自身の所属である、千里店における営業スタッフの仕事について解説。「営業＝車を売る仕事」と単純に捉えられがちですが、**実際には「売ること以外の業務」こそが最も重要**であり、業務の大半を占めていることを伝えました。

営業実務の要素	実務内容と本質
事前準備	来店されるお客様の家族構成、好み、現状のカーライフをあらかじめ想定し、最適な提案準備を整える
傾聴と対話	お客様の困りごとやご要望を真摯にお聞きし、こちらの都合で無理に売り込むのではなく、相手の状況に最も合致する「選択肢」を第一に考える
分かりやすく伝える力	専門用語を避け、お客様が真に納得し安心していただけるよう、明確かつ丁寧に説明する
購入後の継続的アフターフォロー	点検・車検・修理等のメンテナンス案内や予約管理を行い、納車後も末永い信頼関係を維持・構築する

営業の本質とは、単なる車両の売り手ではなく、「お客様の車選びを手伝い、人と人をつなぎ、お役に立つ伴走者である」と力強く伝えました。

◆ 仕事のやりがいと職場体験へのメッセージ

仕事において最もやりがいや喜びを感じる瞬間として、「親御様に車をご購入いただいた後、長い年月を経てそのお子様が大人になり、『宮崎さんから車を買いたい』と世代を超えて選んでいただいた時」を挙げました。車を通じてお客様の人生に長く寄り添い、感謝と信頼で繋がることの尊さを伝えました。最後に、10月に職場体験に臨む生徒たちへ向けて、以下の実践的なアドバイスを贈りました。

- **指示された作業の背景にある目的、を考える：**言われた作業をただこなすだけでなく、「この仕事は誰の役に立っているのか」を一步踏み込んで想像してみよう。
- **積極的な質問と対話を行う：**分からないことがあれば素直に大人に尋ね、周囲と積極的にコミュニケーションを取ることで、働くことの楽しさを体感してみよう。

4. 質疑応答の記録

【質問1】 トヨタにはどのような車があるのか？

【回答（宮崎主任）】 トヨタには多種多様な車種があります。4人乗り、5人乗りから、8人乗りや大人数向け、ランドクルーザーのような本格SUVまで幅広く展開しています。多種多様なラインナップが存在する理由は、「お客様一人ひとりの異なる生活環境や願い、お困りごとにぴったり合わせて、世の中のあらゆる人の役に立てるようにするため」であると回答しました。

【質問2（教員より）】 仕事をしていて一番やりがいや嬉しさを感じた瞬間は何か？

【回答（宮崎主任）】 納車してお取引が終わるのではなく、10年、20年とお付き合いが続き、かつて小さかったお子様が成長してご自身から車を買ってくださるなど、ご家族・世代を超えて信頼関係が続いていくことが何よりの喜びであると答えました。

5. 所感および社内共有事項

本講話は、地元・豊中市の未来を担う中学生に対し、企業活動と社会貢献の本質を直感的に伝える大変有意義な機会となりました。生徒も真面目に聴講し「職場体験に向けた前向きな姿勢を引き出すことができた」と、先生方にも好評でした。

また社内的な観点においても、スタッフが自らの**営業活動の原点（傾聴・信頼関係・お客様の役に立つこと）**を言語化して次世代に発信することは、スタッフ自身のモチベーション向上や企業ブランディング、CSR活動として極めて高い効果を持ちます。今後も豊中市と近隣教育機関との連携を継続し、地域社会に役立つディーラーとしての価値を広げてまいりたいと考えます。



ご担当いただいた、庄内さくら学園の先生方と

■ 本件に関するお問い合わせ・ご取材お申し込み先

企業名：ネットトヨタニューリー北大阪株式会社 広報室・山本一夫（やまもとかずお）

電話番号：06-6863-0611 / 080-5776-7207 メールアドレス：n809818@netznewly.co.jp

本社所在地：大阪府豊中市稲津町2丁目4-1

公式ウェブサイト：<https://www.netznewly.co.jp/>