

# 新たなニーズを事業化

中堅企業

攻めの新機軸

大阪湾に面した大阪市港 葉だった。

区にある商業施設。ここでキムチなど韓国の食材を販売する店舗を店長として切「世帯主の女性」。離婚経験のある二十五歳の藤並 正美さん。女性販売員を専門に派遣するエニーズ(大坂市西区、川崎昌子社長)のスタッフだ。

販売員として働いていた。アパレル店が長引く不況で閉店。今年五月から同社のスタッフとして働き始めた。だが、採用は若い女性に限られることが多い。しかし、店長はもちろん、倉庫販売の経験もなく、店長就任を固辞してきた藤並さん。せめて、接客のエキスパート「やってみようか」と決意。さされたのは、川崎社長はいう。

「販売員でなく、次のステップを目指すために、引き受けてほしい」との言葉を受けてほしい。経歴や家庭環境はさまざまだが、共通点は「二家を支えている」というバイタリティー。川崎社長は「お源頭職ではなく実績を上げて、女性の雇用拡大に寄与したい」と、女性の雇用の在り方そのものにも踏み込む。

## 人材編～女性①

総務省の調査(平成九年)によると、女性経営者数は全国で約三十五万人(全体の17.1%)。一方、創業を希望する女性は全国で二十二万二千八百人、三十年前の約三・三倍に急増している。だが、実際に創業した女性経営者は、一倍にとどまる。

もちろん、女性が経営者に向かないわけではない。平成十四年版中小企業白書でも、創業から黒字転換までの期間は、男性経営者と女性経営者で、大差はない。中小企業庁は「少子高齢化など社会環境の変化に対応した新たなビジネスに

環境はさまざまだが、共通点は「二家を支えている」というバイタリティー。川崎社長は「お源頭職ではなく実績を上げて、女性の雇用拡大に寄与したい」と、女性の雇用の在り方そのものにも踏み込む。

エニーズは、女性の方がとらえて、誕生している。広島市西区に本社をおく「ハーストリー(日野佳子社長)も、そんな新しいビジネスニーズをとらえた会社だ。



同社は、インターネットで主婦を中心とした女性会七万人という会員を抱え、員を集め、この会員を対象にその数も毎月三千人程度増にした市場調査など、企業加している。日野社長は「食品や子供服など、女性が購入しやすい商品を提供し、会員を増やせることが多く、依頼も増えており、新たな事業への取り組みも検討している」といふ。

創業希望者とその実現者とのギャップが示すように、実際に女性が創業する場合、金融機関からの融資ひとつをとってみてもそのハードルはまだまだ高い。しかし、女性に上る新たなビジネスの登場は、雇用の拡大はもちろん女性の社会参画への意識をも変えていく原動力となる可能性秘めている。

シングルマザー世帯主の女性の活用を目指しているエニーズ本社。派遣する女性の入選にも力が入る。大坂市西区

## 社会環境の変化とらえる

中堅・ベンチャー