

家にいながら服販売、相談

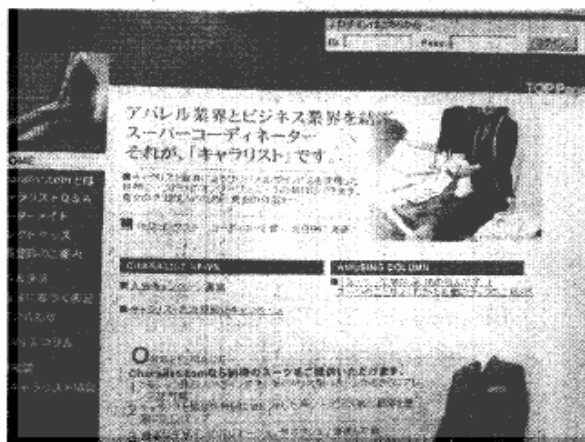
ネットでも活躍「キャラリスト」

女性の雇用を支援するアパレルベンチャーの「エニーズ」(大阪市西区、川崎昌子社長)は、インターネットを使って注文服の販売と相談を行う在宅ビジネスを十二日から始める。年間契約した顧客のスタイリストとなり、「ビジネススーツや靴などについて総合的に助言する「キャラリスト」を、ネット経由で育成、登録して業務できるようにし、女性の在宅ビジネスモデルを確立させたい考えだ。

同社では、顧客の個性トにしても顧客にして(キャラクター)を引き、大阪に來られない地出すスタイリストという域に広げられる」と話意味の造語であるキャラし、プロロードバンド(高リストを社内の職種とし、速大容量)通信の普及なで設け、大阪本社と東京とで環境が整ったとし支店などで企業の経営者、在宅ビジネスに拡大や幹部などの顧客との面することを。談によるアドバイスなど、キャラリスト志望者は行ってきた。

川崎社長は「ネットをストドットコム」で登録することで、キャラリス録。探寸の仕方や紳士服

エニーズ あすスタート



デザインの基礎知識など、デザインや生地選びなどをeラーニング(電子教行い、ネットが発注す育)で受講するとともに、生地の見本やデザイン帳などを提供し、顧客の希望に応じてデザインに取り引き、原価でキャラ

リストに卸すが、いくら販売するか、顧問料を取るかなどの料金設定はキャラリストが自由に決められる。ただ、商売として厳しい側面もある。エニーズは手法は提供するが、営業そのものの支援は行わず、「顧客を見つけた営業力、任せてもらえるようになるかは結局、個人次第」(川崎社長)という。

当初は紳士服のみを扱っていたが、来年には女性向けスーツやカジュアルウェアにも展開する。初期投資を抑えるため、登録料は「キャラリスト」の魅力PRするエニーズのホームページ

七千円、年会費五千円のみで仕事が始められるようにする。エニーズでは現在、キャラリストとして二十四代の女性約八十人が働いているが、ネット化により三年間で約二千人に増やし、売上高は総額八億円規模に達すると見込んでいる。また、キャラリスト増加により、サービスはより詳細な顧客データに基づき、商品開発などに活用することも検討している。川崎社長は「コンサルティング的な側面もあり女性の感性を生かせる技術職として、全国に広げたい。育児中や介護中など、家から離れられない女性が入社し、女性が収入と生きがいを得られる手段になれば」と期待している。

問い合わせはエニーズ(06・6537・0400)まで。