これまでの自分よりこれからの自分

自分にしかできない仕事をずっと追い求めてきたら、今のビジネスにたどり着いた。

生地やボタンなどのパーツは1000種類以上。美しいシルエットが人気。

今も店頭で接客。「良い商品を提案したい。妥協は一切しません」

Kawasaki masako

川崎昌子さん（45歳）

高校を卒業後、アルバイトや語学の勉強を経て大手ゼネコン会社に就職。その後、27歳で英会話教室を開業。2000年に現在の会社を設立。今年3月には著書「働くオンナの賞味期限」を出版。（株）エニーズ
http://www.anys.co.jp/

専業主婦ではもの足りない…育児のかたわら起業を計画

「働くうえで大切にしてきたことは、『自分にしかできないことをする』。今も、それは変わりません」。こう話す川崎さんは、現在、オーダーメイドスーツの販売会社を経営し、女性起業家として注目を集めている。そんな彼女も、以前は専業主婦だった。

23歳で結婚、その後、出産を機に退職。育児に専念していたある日、突然、不安が襲ったと言う。「このまま、社会とかかわりを持たないままでいいんだろうかと、ぼく然と疑問がわいてきて…」。何をすればいいか考え、気がついたのが、10代の頃身につけた「英語」を活かすことだった。

語学力をさらに高めようと、昼は子育て、夜は英会話学校へ通う。「その頃、出会ったお母さんたちはみんな、子どもに英会話を習わせたいと話していました。でも、当時、ネイティブ講師はおろか、英会話教室すら少ない時代。そこで、思いついたんです」。ないなら自分で作ろうと、子ども向けの英会話教室をスタート。幸い、講師にも、教室となる物件にもすぐに出合えた。「お金はなかったけれど、目の前のこと、すべてをチャンスだと信じました」

自分しかできないことは何？ たどり着いたのは働く女性の支援

英会話教室は順調に業績を伸ばしていたが、そんな中、運営から手を引くことに。「土台が固まったなら、私じゃなくても運営はできる。教室は人に任せて、私は、『私にしかできないこと』をもう一度見つけようと、休暇をかねて海外へ向かいました」

そして、旅先のニューヨークで訪ねた知人の紹介をきっかけに、現地ファッションのバイヤー、輸入の仕事をスタート。仕事をする中で、たくさんの販売スタッフの女性と出会った。「みんな、年齢を重ねると、商品ターゲットの年齢と自分の年齢とにギャップを感じ、仕事を続けられないと辞めていく…。でも、年齢を気にしてやりたい仕事をあきらめるなんておかしい。アパレルで長く働ける会社がないなら、作ればいいだけ。誰も作らないなら私がやってやろうと、販売で働く女性を支援する、今の会社を立ち上げたんです」

スタッフには、接客経験者を採用し、オーダースーツの採寸やコーディネートのノウハウ、提案力を育成。年齢に左右されない販売のエキスパートとして成長している。「育児や人生に疲れていた女性が、仕事を通じて輝いていくのを目の当たりにしています。やりがいを見つけて、心が潤っている証拠なんですよね。私も、アパレル以外にも本の執筆、美容商品の企画開発…やりたいことは、まだまだたくさん。働く女性を応援し、私にしかできないことを追い求めることが、自分ならではの社会とのかかわり方だと思っています」

これまでの川崎さん

20歳
大手企業に経理事務として就職
「ステキな結婚相手に出会いたくて」、大手ゼネコン会社の経理事務として就職。23歳で結婚、長女を出産したことを機に退職し、専業主婦に。育児をしながら、社会復帰をめざす。

29歳
事業で成功する一方、離婚を経験
27歳ではじめた子ども向けの英会話教室が軌道に乗る。同時期に離婚するが、子どもの存在が活力に。その後、ニューヨークファッションのバイヤーと輸入の仕事をスタート。

39歳
北堀江に現在の会社を設立
「働く女性を支援したい」という考え方に、ビルのオーナーが共感。大阪市内の人気エリアに、メンズ、レディスのオーダーメイドスーツ店舗兼事務所「エニーズ」をオープンした。

'91年頃、英会話教室の子どもたちと。起業家として成功した。

取材・文／横田ちはる　撮影／西木義和