

Session

注目の女性社長と身近に話そう！ 「キャラリスト」と共に育つ企業 株式会社エニーズのパワーの秘密を探る



株式会社エニーズ
川崎 昌子氏



「ゼミで取り上げた注目企業のトップと実際に話せないだろうか？」こんな素朴な疑問から今回の企画は始まった。新鋭企業に関する新聞記事から始まって、ネットで関連情報を集めて、学生が報告し指導教員がコメントを付け加える。普通はこれで終わる。しかし、この会社にはなんとも言えない魅力がある。実際に社長に会って話してみたら、もっと生きた知識が得られるかもしれない。「じゃ、やってみよう！」

今年5月のある日のゼミでこの企画は実現した。株式会社エニーズの川崎昌子社長をゼミ教室に招待することに成功したのである。以下は、ミニセッション形式での当日の議論の要約と学生たちの感想である。

エニーズ成長の軌跡は「キャラリスト」というコトバの成長の軌跡でもある。キャラクターとスタイリス

トからの造語である「キャラリスト」は、この会社の設立の年である2000年にすでに生まれている。アパレル業界で働く女性たちの悔しさと希望、素朴な疑問とその解決、それらが凝縮された思いが、このコトバの誕生の背景にある。そして、誕生から8年、このコトバはすくすくと育ち、日本の国境を越えて海外にも羽ばたこうとしている。

ビジネスと顧客との間には、「知ってもらう」「買ってもらう」「使ってもらう」という三つの接点がある。キャラリストはこの三つの接点すべてにおける能力を要求される。顧客の欲しいスーツの中身を知り、納得できる値段で買ってもらい、アフターサービスで実際に着てもらったあとの相談にも乗る。そのためのビジネスモデルがパターンオーダーの仕組みである。既製



赤坂店



大阪店

服なら押し付けになり、フルオーダーなら値段が高く
なりすぎる。この間のバランスをとるのがパターン
オーダーの考え方である。一人ひとりの顧客の個性
的なニーズを尊重し、しかも無理のないソリューション
を提案する。創業からの8年の歴史は、この微妙なバ
ランスをとることへの試行錯誤の試みであった。

特にむずかしいのは働く女性たちのためのスーツを
このビジネスモデルで提供すること。最初は創業の5
人の女性メンバーたち自身が「顧客」であった。自分
たちが着たいスーツが作れないはずはない。レディー
ズスーツのパターン化のノウハウを蓄積すること、パ
ターンオーダーの協力縫製工場を見つけること、顧客
との接点を拡張すること、これらすべてを前例や手本
なしに、自分たちの努力で創り上げてきた、ここにエ
ニーズのパワーの源泉がある。

川崎社長の話を聞いた後の学生たちの感想は、「ひ
らめきをすぐに行動に移すところはすごい!」「成功



エニーズ自社ブランドの縫身シルエツスーツ



の裏には日々の苦勞の積み重ねがあることが分かっ
た」「不満をグチに終わらせないで解決してみせると
いうパワーは見習いたい」というものであった。

やはり、経済新聞などの二次的な情報では伝わら
ない生の情報には迫力がある。この経験を活かして、
今度はもう少し企画を練って、ミニセッションのパー
ジョンアップを図りたい。そのときには、「川崎社長
もまた来てくださいね!」

最後に、川崎社長に新キャンパスの印象と学生た
ちへのメッセージをお願いした。

「このたびの学生たちとの出会いに感謝しています。
はじめて神戸学院大学を訪問させていただきました。
『まるで別世界のような空間』、これが私の抱いた印象
でした。ここで多くの学生たちがスポンジのように様々
なものを吸収され、各業界へ羽ばたいていかれている
んだと感心いたしました。私の好きな言葉で『人生一
生勉強』というのがあります。毎日起きうる体験を通じ、
学習の繰り返し。失敗は貴重な勉強となり、恐れずに
『臨床実験』と思って更なる挑戦を行うことで、素晴ら
しい結果が生まれることと信念を抱いています」