

* Interview

株式会社エニース 代表取締役CEO
川崎昌子 さん

「採用の際に重視するのは「自力」
夢や希望に満ちた目は輝いている」



* プロフィール

川崎 昌子(かわさき まさこ)

大阪府出身。高校卒業後、アメリカに留学。帰国後は企業の経理課、秘書課に勤務する。20代前半で結婚し、出産を機に退職するが、娘が1歳の時に社会復帰を決意。その後、仕事を始め、英会話スクールを開業。8年続けた後、運営を人に任せ、ニューヨークで買い付けたインポートのセレクトショップを始め。その後、大阪で6店舗を展開。同ショップでキャリアを積んだスタッフが年齢に関係なく活躍できる場としてオーダーメイドに注目し、2000年に(株)エニースを設立。2002年、自らの経験から「女性世帯主支援の会 IWS」(www.iws-net.com)を立ち上げる。著書に「働くオンナの賞味期限」(しのめ出版)がある。

スタッフの採用条件は
「将来を考えている人」

女性専門のオーダーメイドスーツの企画・販売を行う「エニース」を経営する。同社ではお客さまの個性を引き出すスタイリストとして、川崎さんがネーミングした「キャリアリスト」たちが活躍。その採用条件は「20歳以上。将来を真剣に考えている人」だ。「将来を見据えていない人に何を教えても無駄です。でも真剣に思っている人はものすごく変わります」

「どんな決断も一瞬。家や車を買う時も即決」で、これは人を採用する時も同じだ。「重視するのは自力。目は心と直結していますから。年齢に関係なく、夢と希望に満ちたされた人の目は輝いています」

否定せず受け止めることで
前に進み、成長できる

「いつも新しいものを創り出す」というのが、川崎さんの強み。そう「そう」と思ってきた。起業は専業主婦だった20代の時だ。

「同年代のOLを見て、置いてきぼりにされた気持ちでした。経済的な理由やこづかい稼ぎではなかつた、社会に入っただが、小さな子どもを育てながら働ける職場は見つからない。そこで「ベストな環境は自分で作る」と、得意の英語と人脈を生かし、ネイティブの講師による英会話スクールを始める。まだ大手スクールがない時代で、生徒も増えていった。

その後は海外で買い付けた洋服のショップを始め、6店舗展開するまでに。「娘が原動力でした。起業後、離婚して母子家庭でしたが、娘には好きなバレエで充分な教育を受けさせたかった。お金の力で何とかなることは完璧にやろうと思っただけです」

その代わり「大切なのは過ごす時間の長さではなく質。接する時間が少ない分は母にフォローしてもらおう」と割り切った。「参観日も懇談会も全く行っていない笑」。

ただ、この子の栄養を真剣に考えられるのは母親である

自分しかないといふ。だから弁当やおやつは極力作り、コンビニで買わせるようなことはしませんでしたね」

中学卒業後、ニューヨークにバレエ留学した娘も今は大学生だ。「自分には結婚も離婚もすべて必要だったと思っと思っています。私の考えの根本は否定しないで受け止めること。それは子どもの問題やお客さまからのクレームなど、みんな同じです。原因を探すのではなく、まず素直に受け止める。そうやって勇気を出して向き合うことで、前に進み、成長できるんです」

* 会社紹介

株式会社エニース

2000年2月設立。レディースファッションを中心としたアパレルメーカー。女性の目線で女性により生まれたレディーススーツ自社ブランド「FairyRose」「DOLCELABY」「LUNAMARY」が人気を集める。現在4店舗の直営店での販売の他、Web通販も急拡大しており韓国や台湾への進出もしている。

本社/大阪市西区北堀江1-1-10
店舗/大阪・赤坂・神田・大丸心斎橋