



平成15年8月付 繁栄（三井生命広報誌） 掲載

■事例研究

子育て経験のある女性社員のアドバイスは説得力が違います。

株式会社 フージャースコーポレーション
取締役管理部長 上垣内征史さん
管理部総務課課長代理 竹島美紀子さん



首都圏でマンションの企画・販売をする同社では社員の約3分の2が女性で、管理職の女性比率は4割に上る。女性を積極的に活用して業績を伸ばし、昨年10月にはジャスダック市場に株式を上場した。設立から9年という若い企業である。

管理部の上垣内（うえがいと）部長と竹島課長代理に、同社の女性社員活用の状況をお聞きした。（敬称略）

上垣内 私どもの仕事はマンションという箱を販売するというより、お客様に住まいを提供するわけですから、住まいの中心となる主婦の声、女性の目線を商品企画や販売に生かしています。マンションを購入されるお客様は、子育て環境など買った後の生活も含めて総合的に判断されるので、子育て経験を持ち、今も主婦である女性からのアドバイスは説得力があります。

竹島 例えば、長い年月かけてローンを返済するお客様に対して、子供さんが幼稚園の時はこうなります、小学校になったらこうなりますと、子育てをしてきた立場に立って具体的にアドバイスできるのが強みです。

上垣内 最初に意識して女性が働く仕組みをつくったのではなく、出産・子育てで仕事を離れた女性にできるだけ早く戻ってほしい、短い時間でも働いてほしい、という素直な気持ち、当たり前前のことが積み重なって女性の活躍の場ができたと考えています。

竹島 彼女たちは30代から40代。子供が小さく、フルタイムで勤務するのは無理なため、午前9時30分から午後4時までというような短時間勤務で働いている社員もいます。帰る時間がわかっていますから、それまでにきっちり打ち合わせをしたり、確認を

したり、限られた時間の中で実に効率よく働きますね。子供を持ちたいが、社会との接点も持ちたいという選択をしたわけですから、本人自身、復帰して仕事ができる状態をうれしく感じて、生き生き働いています。

上垣内 マンション分譲の企画の折に、主婦として集合住宅に感じていた不満をどう解決したらいいかを生かしてもらいます。例えば、吹き抜けに開放感があり、中2階の下のスペースを使えば収納も広く確保できると考え、中2階のあるメゾネットの部屋を企画した商品企画担当の女性がいます。お客様の生活全体をコンサルティングして結果として買っていただくわけですから、主婦の視点はありがたいです。私どもはお客様が帰りたくなる住まいを、お客様の目線で作りたいと常に心がけていますが、お客様の視点に立てるのは男性より女性の方が適しているようです。そういう視点で経営してきたら、女性が多くなったということです。今や女性は営業、商品企画、業務、管理など多部門に渡って活躍しています。

竹島 採用に当たっては、能力とやる気がある人ならば性別もキャリアも問いません。働きたい、自立したい、社会と接点を持ち続けたいという意欲を持った人を採用しています。それに子育てを経験して働いている管理職の女性がたくさんいますから、先輩として目標になります。自分の強みといいますか、女性として持っているキャリアをどんどん伸ばしてほしいし、自分らしくあり続けてほしいと思います。

●本社／東京都千代田区 ●マンションの企画・開発・販売
●創業／1994年 ●社員／71名

