

四十、五十代を狙った女性誌の創刊や婦人服の新ブランド投入が目立ってきた。ファッション界では購買力のあるこの世代の存在感が増している。一店頭にいるのは一回り以上も若い販売員。客は不満を持っているはず」との疑問がビジネスにつながった。体形の悩みも共有できる同世代に接客してほしい、というのが女性の本音。洗練された接客ができる「四十、五十代のスーパーハケン」販売員を育てる」との意気込みで昨年、人材派遣のクレセントスタッフを立ち上げた。

短大卒業後一貫してサービス業に携わり接客ノウハウを身につけた。客室乗務員時代は首相などVIP専用機のフライトを担当。二年後結婚退社して長女を出産した後は、旅行会社の添乗員やイベント司会業として仕事を再開した。だが次女の出産を機に生活に大きな変化が訪れる。生まれながらに腎臓病を患って

キャリアの軌跡

クレセントスタッフ社長
岩倉 正枝さん



40—50代の販売員を派遣

いた次女の看病で夫と意見が合わず、別居生活に入った。時間のやりくりができる仕事を探し海外ブランドの販売員に転職。ときには病院に寝泊まりし必死で働いたが、笑顔を忘れなかった。「病院で出会った母親から悲観的にならず、常にハッピーでいることを学んだ」ことが大きな収穫。次女の病気が落ち着くにつれビジネスマナー講師の道へ進み、大手アパレルメーカーから社員研修の講師に招かれるようになった。「ポロラルフローレン」など有力ブランドで売り上げアップの成果を上げて取引先が拡大。一九九九年、販売員教育やブランドマーケティングを手がけるクレセントアイズ(東京・港)を設立した。

「買うまで逃がさないわよ」というたすきを掛けていような接客はだめ。クライアントからは「岩倉さんの

いわくら・まさえ 東京都出身。85年目白学園女子短大卒。日本空輸を経て、99年にクレセントアイズを、06年にクレセントスタッフを設立。42歳。

研修を受けた人なら安心」と太鼓判を押されるほど。同時に働きたくとも一歩を踏み出せない女性がいかに多いかも知った。「意欲があっても」時間の制約がある」「離職期間が長い」「就業経験がない」と言う。しかも四十歳を超えると選択肢は格段に狭まる。ならば自分の手で育てよう」と人材派遣に乗り出した。

三月から四十、五十代の派

ほっと一息

娘の入院時は入院生活を乗りこえグッツに知恵を絞る。美容パックに熱中したりDVDを楽しんだりして周囲をびっくりさせた。「パブル期を経験したもとも元氣な世代が四十代」といい、生活を乗りこむ術はお手のものだ。三年前から本格的にゴルフをはじめ、暇があればケープルレ強い。

「バブル期を経験したもとも元氣な世代が四十代」といい、生活を乗りこむ術はお手のものだ。三年前から本格的にゴルフをはじめ、暇があればケープルレ強い。

遣を本格化した。技術指導に加え、派遣先についての知識、メークまで個別に指導、即戦力になる有能な販売員を派遣する。「高い時給のとれる販売員になるには自分磨きも必要。印象を良くするためには服装にまで口を出す」。再就職を望む女性も急増しており、最近会った昔の同僚からも「働きたい」との声が上がった。「今後もっとも戦力になるのが経験を積んだ四十、五十代。需要は確実にある」と自信を見せる。

「バブル期を経験したもとも元氣な世代が四十代」といい、生活を乗りこむ術はお手のものだ。三年前から本格的にゴルフをはじめ、暇があればケープルレ強い。