



岩倉正枝・クレセントスタッフ社長

PROFILE:大学を卒業後、全空に入社。退社後、JTB イベントのリポーターを経て、ビジネスマネージャーの経験を経て、その後、セレクトショップ「オヘア キンザ」、「マーガレット・ハウエル」のスタッフ指導を担当し、販売能力の開発、販売促進の提案を行なう。1999年、ブランドのマーケティングサポート及びコンサルティングを行なうクレセントアイズを設立。ゼロラルフの運営代行を行なう。2006年1月に人材派遣会社クレセントスタッフ設立。趣味はゴルフ、ドライブ、映画鑑賞。2児の母

40・50代女性を積極的にサポート

結婚・出産・子育てなどで一度離職した、または就業経験のない40・50代の女性をターゲットにするようになったきっかけは何だったのだろうか。「コンサルタント時代に、「離職期間が長い」「就業経験がない」という不安から働きたくてもその一歩を踏み出せない40・50代の女性を目の当たりにした。人生経験が豊富で、チャレンジ精神が旺盛な彼女たちはまだまだ活躍できるポテンシャルを持っていると感じたが、ファッション業界で40代以上の販売員を募集しているところは皆無。だが、実際にプレタゾーンで主力となっているスタッフは40・50代。このことに注目し、10年以上のコンサルタントで培ってきた教育のノウハウを使い、働く場を提供しようと考えた」と岩倉正枝・クレセントスタッフ社長。

徹底した教育プログラム

同社では、1時間ほどの面接で、登録者の事情や意欲

ファッションが好きな女性のための人材派遣

クレセントスタッフがサポートする 高級ファッション業界への転職

2006年1月に設立された人材派遣会社クレセントスタッフは、ファッションが好きな40・50代女性の人材派遣、職業紹介事業を積極的に行なっている。その世代をターゲットにする理由と、他とは違ったユニークな教育プログラムについて岩倉正枝・クレセントスタッフ社長に話を聞いた。

を聞きだし、一人一人に合ったカスタマイズ形式の教育プログラムを作成。一般常識や、接客スキル、カラーコーディネートやメイクまで個別に指導している。派遣後も継続的に相談に乗るなどのサポートシステムは大きな魅力だ。「確かに努力と時間がかかるが、大手では出来ないことを積極的に実施していくことは大切。ブランド業界において、販売スタッフの仕事こそ、ブランドのイメージや規模拡大の牽引力である」と岩倉社長。そんな中、特に力を入れているのが「マーケティング感覚の養成」だ。「言い換えるとお客様をカスタマイズする能力。たとえば20代の若い世代には、販売員に話しかけられるよりも自分でゆっくり商品を選びたい方が多いのに比べ、40代ではコミュニケーションを望む方が多い。また、富裕層の方々を比べても住むエリアによって消費傾向は全く違う。バックグラウンドを見分けながら、どんな接客を求められているのかを判断する能力は販売員にとって不可欠。自分の価値観だけに頼って接客してはいけないということを教えている」。そんな質の高い教育プログラムを受け、その後、独立した50代の女性もいるというから驚きだ。「彼女は50歳を過ぎて夫と離婚し、意気消沈し私のところへ相談に来た。その後、クレセントスタッフの教育プログラムを受け、販売員としての経験を積

んだ後、コンサルタントとして独立。とても生き生きしている。プログラムによって自信が生まれ、本人が望む以上の結果が得られたのを見るのはとても嬉しい」。

ビジネスを超えた企業ポリシー

国内外のブランドのマーケティングサポート及びコンサルティングを行ってきた岩倉社長の業界からの信頼は厚い。「指導する立場である以上、現場から離れてはいけない」という理念のもと、時には自ら販売員として店頭に立つこともあるという。「人としてどうあるべきか」ということを念頭に置き、多くの有能な女性に「女性としてのあり方」を提案しているようなビジネスを推進していきたい」。

CRESCENT STAFF

株式会社クレセントスタッフ

所在地:〒107-0062 東京都港区南青山5-12-1 ヴァンダムヤマダビル 4F

TEL:03-5766-0018 FAX:03-5766-0019

URL:<http://www.crescentstaff.co.jp/>(オンライン登録可能)

6月29日(金)13:30～ シティクラブ・オブ東京にて女性のセカンドキャリアをテーマにしたトークイベントを開催。第1回のゲストはフリーアナウンサーとして活躍する有賀つぎさん。イベント問い合わせ先:03-6418-0016