

女性が輝く通販化粧品『マナラ化粧品』で急成長 「女性がいつでも結婚・出産できる会社です」

岩崎裕美子

株式会社ランクアップ
代表取締役

従業員の約半数がワーキングマザーのランクアップ(岩崎裕美子社長)。急成長の通販化粧品『マナラ化粧品』を展開するが、大半を占める女性従業員は仕事を辞めることなく結婚、出産を経て成長。それに合わせて会社も成長が続く。岩崎社長に、女性を幸せにする職場を聞いた。

——本業の通販化粧品「マナラ化粧品」は創業以来、九年連続で売上が拡大しています。なぜ、消費者から支持されてきたとお考えですか。
岩崎 私たちは従業員四十一人中、三十九人が女性で運営している会社ですが、私たち自身が開発者であり消費者。女性が女性のために作っている製品だというのが、売上进行を伸ばしている原因のひとつだと思います。

——ところで、御社は「女性が幸せに生きる社会を作ります」を企業理念に掲げています。
岩崎 私自身は以前、中小の広告代理店で取締役営業本部長として夜中まで働いていたのですが、長時間労働で部下の女性社員がほとんど辞めていった。仕事は好きだけど、今のままでは結婚もできない、子供も

産めない。そういう人が多かった。社長と長時間労働をやめるよう話しても、埒が明かない。それで会社を辞め、私には自分の肌をきれいにしたいという夢があったので、自分で化粧品会社を起しました。新しい会社では、残業のない会社、女性はいつでも結婚できるし何人でも子供も産める会社にとしようと。それが叶って、今では四十一人中、十九人がワーキングマザーです。
——本業でも、職場でも、女性の幸せに貢献しているわけですね。
岩崎 化粧品会社だから、女性のユーザー目線に立つところがある。マッチしたと思います。社内では実は、私自身が一番早く結婚して出産した。その時、自分が仕事から離れることは心配でしたが、残る取締役や社員に仕事のバトンタッチができた。自分じゃなくても会社は運営

いから始めました。健康な社員でいて欲しいので、会社負担で、ストレッチ教室や整体などを行っているんですが、それをする事によって生産性が上がる。健康体であるからこそ新しい発想も生まれます。
——ところで、今、アベノミクスで女性が輝く社会づくりが進んでいます。それをまさに実践されている岩崎さんはどう見えますか。
岩崎 確かに「女性活用」という言葉が最近よく聞かれます。少子化対策だったり、労働人口の減少によって、今、女性がクローズアップされています。女性活用ということもいろいろな企業に押し付けているようにも見えます。管理職の何分の一を女性社員にしなければいけないと数値目標を決めているので、名ばかり管理職みたいな女性も増えていきます。本気で女性活用を考えた時、女性は子供を産む、何人も産むかもしれない。そうした女性を定年まで雇わなければならない。その重さに気付いているのかとすごく思います。
——女性活用といっても建前論に聞こえます。

も、定年まで勤めて欲しいと伝えてあります。ワーキングマザーの比率はまだまだ増えてきます。
——ただ、出産・育児休暇は仕事上の戦力ダウンになるのは確か。それでも、ずっと働いて欲しいとの思いはどこからくるのか。
岩崎 社歴が付いてくればくるほど、仕事ができるようになります。せっかくな仕事ができるようになった社員は戻ってきて欲しいという思いがあります。私たちは、長時間労働でなく、集中して働くことで成果を出すようにしていますので、考えて売

る社員が多い。だから、戻ってきて欲しいし、生涯勤めて欲しい。また、年齢を重ねることによって、その年齢の悩みを解決できる商品を開発したいと思うんです。若い時のように体力に任せた仕事ではなく、年齢を重ねたことを味方にして違う仕事で活躍して欲しいと思っています。
——そんな社員を支える「一生健康で働き隊」が一四年九月からスタートしました。年間一人六十五万円の健康費用で社員の健康サポートをするという社内制度ですが。
岩崎 一生健康で働いて欲しい。誰ひとり、辞めて欲しくないとの思

岩崎 今、変えられることは、長時間労働を圧縮できるような方法を考えていくことが一番いいのかなと思います。結局、深夜まで働いても生産性はかえって低くなる。何らかの工夫で残業時間を本気で少なくする取り組みを考えていかなければ、そこが一番の女性活用にとっての壁になっていると思います。
——最後に、本業の今後の業績目標を聞かせてください。
岩崎 売上高は前期の二〇一四年九月期が約五十九億円(対前年一二八%アップ)。ただ、私たちは今、売り上げ目標を持つことをやめたんです。売り上げ目標を達成するために、いろいろな製品を作って、お客様に無理に買っていたり押し売りは嫌です、私たちが本当にやりたいことは、お客様が本当に使って欲しい喜ばれる商品を作って、それを伝えていくこと。だから、今は化粧品だけですが、お客様が喜ばれるならばたとえ下着とか、違う分野にも進出して、私たちのこだわりの製品を多くのお客様に使っていただきたいと思っています。



○いわさき・ゆみこ
1968年生まれ。15年間勤務した広告代理店でキャリアウーマンとして多忙を極める中、自身が肌トラブルに悩まされたことをきっかけに、株式会社ランクアップを設立。実感と安心にこだわった「マナラ化粧品」を展開。働くママを支援する社内環境が評価されて通販業界初の「東京ワークライフバランス2014育児・介護部門」に認定。

岩崎 聞き手/林 正徹