

- 若い母親のニーズを適確に把握して商品作り・販売を行うためには、女性の活躍が重要であり、女性が働きやすい環境を整備。
- 結果、女性活躍が目覚ましく、業績は拡大。

(きっかけ) 取り組み前

顧客ニーズを捉えたかった

- ✓ 現在では、子供が生まれたばかりの若い母親が雛人形・五月人形の購入決定権をもっている。
- ✓ そのため、若い母親のニーズを的確に把握して商品づくりを進めるために、また販売においてもターゲット顧客である若い母親に喜ばれるサービスを展開したかった。
- ✓ そこで、同じ性別・年齢・環境にある女性の力が必要不可欠であると考えた。

(効果) 取り組み後

業績が拡大

- ✓ 20代の女性社員が企画した商品がヒット。
- ✓ また、20代の女性社員が推進するSNSの活用が好調で、Instagramの投稿画像が1000件を突破など、女性活躍が目覚ましく、業績は前年対比120%を超える。
- ✓ なお、創業後、生産量は10倍となり、クレーム発生率はほぼゼロ。ひな人形は毎年1月で完売している。




同社HPより

取り組み内容や仕組み

柔軟な勤務体制を整備



- ✓ 子連れ参加OKの社内行事や子連れ出勤の自由化、育児・介護支援制度の導入、時間限定正社員制度、パート社員から正社員への転換制度等を実施・導入。

予約販売で計画的な生産

- ✓ 予約販売方式を主としているため、約半数の子育て中である女性社員が、安定的な作業時間管理が可能。

人物重視の採用と、人材教育

- ✓ 社外のアセスメントツールを用いて、使命感ややる気のある人材を採用。
- ✓ 商品企画研修への参加や、HPの運営や顧客システム管理など、拡大する受注に対応できる人材育成も実施。

同社マイナビページ
<https://job.mynavi.jp/17/pc/search/corp200162/outline.html> (最終閲覧日 2017/3/10)