

# 「大きいはカツ」「いい！」を 日本～世界中に広める 女性社員たち

(株)ミッド・インターナショナル 通販事業部



部長 伊澤由季子さん(中央) 事業責任者 神野友香さん(左)

そんな想いが高まるばかりでした。

## 「会社を大きく変化させたい」

(株)ミッド・インターナショナルは、身体のサイズが大きくてファッショニに困っている人たちに「おしゃれ」を思いつき楽しんでもらいたいという想いから、親会社である昭和23年創業の紳士服卸売業株マソチエスから約20年前に独立した通販専門会社です。 「超ビッグサイズ専門」の通販を、大手の市場に先駆けて取り入れたこの会社には、「大きいはカツいい！」を、日本中・世界中に広めたいと、日々新商品開発・広報に取り組む、女性社員を中心としたprojectナムがあります。

率いるのは、通販事業部長 伊澤由季子さん。

## 「ネット？ その前にカタログだろ」

今から約10年前、伊澤さんが入社した当時の社内はまだ「通販といえばカタログ」との考えが主流でした。

入社早々、多くの社員から

「カタログが出れば売れる、カタログを出す場所を作ることが何より先決だ」

と言われた伊澤さんは、その体质や考えに大きな疑問を持ち、焦りました。

「ネットの時代はもう来ている。カタログだけに頼つて

いる場合ではないのに…」

実際、創業当時から外注にて立ち上げられていたインターネット販売のサイトでの売れ行きは確実に上がっていました。しかし、外注であるがゆえにコストはかかり、サイトに自社の想いがリアルに伝わらないのが現状でした。

「この今までいいわけがない…」

そのために2人は徹底的に勉強はじめました。

神野さんはWEBの知識があり、WEBでの集客や販促などを、伊澤さんは自社商品についての知識をつけていきました。

しかし、全く違うことに向かい出した2人は「完全社内アウェイ」の状態でした。

その中で2人は当時、社内のネット通販を行う部署が「集客・販促・ページ制作」と、「顧客対応・出荷対応」の部署に分かれていることは、お客様にとて大きなマニアスなのではないかと感じていました。

「お互いお客様のことを思い工夫をしていてもそこに温度差が生じてしまう。ひとつにすることはできないのか…」

しかし社内の組織を簡単に変えることはできず、伊澤さんは追いつけないと、苦渋の決断をしたことを告げました。

伊澤さんは悔やみもしましたが、新たなチャレンジへ

積み重ねていきました。

## 会社を変えた2人を中心に、 ほぼ女性のチーム誕生。

伊澤さんを部長とした新体制は女性16名、男性2名。わざわざ女性を集めたわけではありませんでしたが、圧倒的に女性中心となりました。

社長の上田さんは、元々「男性だから」「女性だから」という理由で、職種や社内の役割を限定するべきではないと考えっていました。

「もちろん、彼女らを抜擢した際に『女性だから』という感覚は全くありませんでした。ただ彼女らに仕事を任せていたら、どんどん成果をあげてくれました」

今では逆に「女性だから社内の重要な役割をお願いしたいと思うほど」と話します。

## 「ものを売る」から、「楽しさを届ける」へ

新体制のいちばんの目標は「お客様からの声」を最大限に活かした「ミッド・インターナショナルのファンづくり」。

ただもの売るためではなく、顔が見えない通販だからこそお客様に楽しい「安心」をお届けしたいと、ブログや企画などにも力を入れました。

また従来からのカタログにも、WEBと同じく「いつも見ても楽しい」と思わせる工夫もこらしました。するとサイトに加えてカタログの評判も上々、アクセス数や問い合わせ数と比例して、売上も格段に上がっていました。

それは、「レディース」からの撤退。

社長の上田さんは、伊澤さんに「レディースは商品の見ても楽しい」と思われる工夫もこらしました。すると神野さん(左)の声



当所主催 合同記者発表会(9/24)にてメディアに向けて自社商品をアピールする伊澤さん(右)神野さん(中央)ら。

