

【奨励賞】株式会社キャリア・ママ

住 所：東京都多摩市落合 1-46-1 ココリア多摩センター
ホームページ：http://corp.c-mam.co.jp/
従業員数：33人（男性：4人・女性：29人）
業 種：情報・サービス業

1. 取り組み・支援に至る経緯・課題・目標

(1) 経緯

「60%以上の女性たちが出産を機に退職という現実と、労働人口の減少という社会的課題を乗り越えたい。全ては子どもたちのために」当社代表である堤香苗が第一子を出産後、女性達からは「また働きたいけれど、子供がいるから難しい」という言葉を多く聞いた。また、「～ちゃんのママ」と自分の名前と呼ばれないことへのアイデンティティ喪失を感じる女性も少なくなかった。堤自身が母親業を経験し、多くの女性たちと触れ合う中で、母親たちが社会とつながり、自分自身の名前と呼ばれ、働くことで自信をもつ母親が増えていくのではないかと思った。

なぜ、女性たちに社会復帰を促すのかといえば、未来を担う子どもたちのためである。イキイキと働く母親の姿を見れば、子どもたちもきっと働くことは楽しいものだと思えることができる。

1995年8月当社の前身である育児サークルで堤は「どれみふぁレット」というイベントを企画した。これは障がいのある無しに関わらず、親子が交流するというイベントで、どんな人にも「社会とのつながりは持ち続けてほしい」という熱い思いからできたものであった。500組の親子が、多摩市イベント会場に集結した。「母親が自分の夢をあきらめずに、社会とつながりたい」という想いは連鎖し、インターネットもない当時、3か月で1500名のネットワークとなった。企業側からも新店舗のサービス調査の依頼など、主婦目線をマーケティングに活かしたいという声もあり、事業化のめどがつき、2000年に株式会社キャリア・ママを設立する。

「子供がいても社会で働きたい」と願う女性たちがまた働くことができる仕組みを考え、現在のチーム型アウトソーシング事業を想起し構築、システム導入。インターネットの普及とともに、この堤の姿勢に賛同する女性が増え、当初1,500人の会員が10万人と成長し、現在も当社を支える人的資産となっている。

(2) 課題

第1子出産を機に離職する女性が60%以上（出典：国立社会保障・人口問題研究所「第14回出生動向基本調査」）で、なおかつ労働人口の減少という問題もあり、深刻な社会的課題である。

この社会的課題を事業展開しながら解決していくことが、社会起業家でもある堤香苗のミッションであり、当社の企業使命である。

(3) 目標

①一度離職した女性たちに、就労機会を創出

当社の事業は、時間や場所、各人の能力を限定せずに「働きたい」という想いをもつ主婦等の女性に対して「仕事ができる環境、きっかけ」を提供することである。

② 「母親」「主婦」といった人生経験を多様な価値観のひとつとして、社会に提供するダイバーシティ経営

主婦業を通じて得た対人コミュニケーション能力や、生活感のある金銭感覚、サービスの受け手としての経験値といった「生活者目線」「効率優先、合理的な判断能力」をキャリアの一つとして活かせるように、女性の再就業を応援している。また昨今のダイバーシティ経営にも、多様な価値観を主婦の再就業を通じて、貢献していると考えている。

③ M字カーブ等、女性がキャリアを継続するときにぶつかる壁を低くしていきたい

当社が推進している在宅テレワークの就労形態は、育児や介護といったライフステージの変化にも適用できる働き方であり社会問題の解決にもつながると考えている。

2. 具体的な取り組み、仕組みや工夫について

(1) 女性をはじめ、誰もがイキイキと働くことのできる社会のために

設立より16年間、一貫して「女性の自分らしい生き方、社会復帰の支援」を創業者で当社代表取締役である堤香苗が志を持ち、離職した女性のキャリア支援を行っている。

育児離職や介護離職を減らすためにチーム型クラウドソーシングという当社独自の新しい働き方の仕組みを構築した。そこで培ったノウハウや実績ゆえ、現在では各種表彰の受賞や自治体案件の受託実績が増えている。

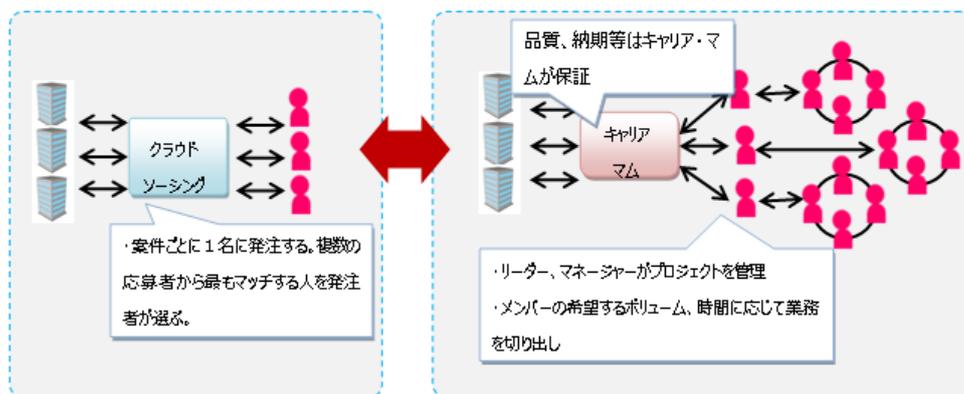
当社設立より、延べ16,000人の女性たちの就業機会を創出したノウハウ、多くの女性たちの起業支援を行ってきた実績は、今後活躍する女性を対象としたさらに新しい市場やビジネス（保育付きオフィスや家事代行等）を生み出す源泉となりうると考えている。

(2) クライアントと主婦在宅ワーカーのwin-winの関係を仲介することが社会課題の解決となる

当社の「チーム型アウトソーシング事業」では、在宅ワーク会員を組織化し、一定の品質管理と進捗管理をしながら、プロジェクトチームとして業務遂行を行う。

在宅ワーカーが例え実務の初心者であっても、その管理者であるリーダーが専門性を補足、指摘、教育を厳密に行う。またそのリーダー職の上長であるプロジェクトマネージャーはクライアントのニーズに応じて納期、品質、検収、請求等を行う。

よって、企業側は当社を通じて、タスクを一括処理することができる。特筆すべきは、当社はプロジェクトを通じて売上や利益の確保はもちろんのこと、在宅ワーカーとして働く女性に社会に戻る就業の機会を提供している。クライアントとワーカーのwin-winの関係を仲介することがさらに社会的な課題の解決にもつながり、当社のミッションを遂行することとなる。この仕組みはアウトソーシング、マーケティングに活用でき、全国10万人の主婦を中心とした会員属性をフル活用できるというバックボーンも含め、当社唯一の仕組みであり、他社にはない人材資産活用である。



(3) オンデマンドで必要な労働力を確保する

当社会員を活用することで、企業側からの消費者目線のマーケティングニーズや廉価で高品質な業務のアウトソーシングニーズに対応することができる。時間的、物理的に就業の制約を受ける子育て中の女性の能力を引き出すため、在宅ワークのスキームを作り、オンデマンドで必要な労働力を確保できるという企業側のメリットがあるこのビジネスモデルは収益を見込む発展性のあるソーシャルビジネスであり、今後も社会の変化とともに発展するものと考えている。

3. 取り組み、活動により得られた成果

国内の労働市場が縮小する中で、社会的課題となっている女性の社会進出を一貫して支援し、延べ16,000名以上の主婦等への業務委託を行い、就業者、小規模事業者を創出する。

またワークスタッフや、個人起業のひとつの形としての在宅就労を後押しするために作成した無料のEラーニング教材は、「個人情報保護」から「ワード、エクセルの基礎」、「ビジネスメールの書き方」など幅広く、10,000人以上の女性たちに活用された。これにより、一旦社会から離れた女性の社会復帰を後押しし、新しい自分らしい働き方の選択肢を広げる一助となった。

地域の中で女性らしい起業を支援する東京都インキュベーションHUB推進プロジェクトなど、これまで培ってきたノウハウを活かして、女性たちが自分の暮らす地域で、家族と地域と向かいあいながら働ける仕組みづくりを行う。

2014年7月、駅前の商業施設への本社移転し「おしごとカフェ」「キャリア・ママホール」の運営を開始、働きたいと想いをもつ女性への応援をより一層強化する。また、設立から15年間にわたる在宅勤務や在宅ワーカー活用に関する自社での取り組みや実績が評価され、現在は多くの公共案件を受託、現在に至る。数多くの受賞をしたことで、当社に関する信用力が補完、顧客ロイヤリティも向上した。