

まずは何でもチャレンジしてみるという行動派。社長室の壁にはテーマカラーのピンクを使用している＝東京・多摩



フロントランナー

Front Runner

キャリア・ママ社長

つつみ かなえ
堤 香苗さん (46歳)

主婦10万人と企業をつなぐ

社会の一員として認められたという気持ち、日ごとに変化していった。同じ思いを抱えるママ友に電話をかけた。「頭に来た。何かやろうよ」。そうして1995年に設立したのが育児サークルの「PAO」だ。お母さんが主役になれる場所づくりを目指し、会報誌を発行したり、親子で楽しめるイベントを企画したりした。自身が住む東京・多摩ニュータウンを中心に口コミで広がり、いつしか会員は1500人に増えた。

これだけの人数が集まれば、もっと何かできるのではないかと。法人化を視野に入れ、動き出した。まずはプログラマー集団を作ろうと計画したが、知人のIT社長に「そんなに甘くない」と一蹴された。ならばと素人集団でもできる仕事を作り出すことにした。

b3面に続く

文・富森ひな子
写真・郭 允

人に出会うたびに「1500人のママがいるんですが、何かできませんか」と尋ねてみた。そうするうちに、広告会社の知人が、平均的な生活水準にあった多摩ニュータウンをメーカーがアンケートによく利用していると教えてくれた。

おぼろげに見えてきたのが、母親世代の主婦たちによる口コミマーケティング。腕試しで、スポーツメーカーが親子向けに作った店舗のリポートを任せられた。「主婦目線」のリポートは思いのほか評価され、次々に仕事が増え、今では10万人とつながるようになった。

最初の結婚後、29歳で長男を出産。ところが、子どもが生まれたとたん、育児に大半の時間を割かれるようになり、今までできていたことが急にできなくなった。外出すらままならなかった。同じ境遇の友人たちは「働こうと思っただけで面接に行っても、風当たりが強い」とこぼした。

「子どもがいるだけで何もできないなんて」。母親は出てくるなど、社会からはじき出されたような気がした。

いち早くインターネットに目をつけた。子育てや介護など、さまざまな事情で外に出られない人たちが、ネットというバーチャル空間のなかでつながることができた。会員は1万、3万人と年々増え、10万人に。依頼を受け、覆面店舗調査や商品開発のための意見収集などの仕事を会員に発注する。本当に売れる商品やサービスに必要なのは、「消費の力を握る主婦の本音」だと考える。

ご意見・ご感想は be@asahi.com

MJC

MITSUBISHI JEWELRY COLLECTION
SINCE 1978

純プラチナ(Pt1000)とダイヤ、
輝きのコンビネーションが
特別価格49,800円。

造幣局品位刻印付きの
純プラチナチェーンに
ダイヤのトップを
セットしてこの価格。
たいへんお得です。

おすすめ!

胸元が華やぐ2連風ネックレス。

大粒8ミリ珠の淡水パールやさしさを
ダイヤがピリツと引き立てる
2連風ネックレス。
胸元が気になる季節に
ぴったりの輝きです。

限定
200個

存在感たっぷりの
“大人のハート”
いま大流行中です。

パチカンに2石のダイヤ。
甘すぎないデザイン。
チェーンの長さは調節可能。
年代を問わず、多彩なシーンで
ご愛用いただけます。

おすすめ!

送

ご購入

お電話

ご購入専

商品はお

カ名目