



次代を開く
女性起業家たち

Case Study 2

世界中で活躍する 女性を応援するために

kayMe

第5回 DBJ女性新ビジネスプランコンペティション

「女性起業大賞」受賞

毛見 純子氏
kay me (株) (東京都中央区)



kay me 株式会社
代表 兼 リードデザイナー
毛見 純子氏

「起業を志す方の中には、後ろを向かずとも前へ進まないといった感じの人が意外と多い。実は自ら自分の可能性を潰しているわけです。起業には、自分がピュアに考えたことを否定せず実行すること、自分の脳裏に浮かんだものを信じるのが大事だと思います」

3・11の夜、 使命が、降ってきた



毛見氏の起業家としての原点は、幼少期まで遡る。「呉服屋を切り盛りする祖母の後ろ姿を見ていて商売は面白いと思った。いつも笑顔、自分のスタイルでお客さまと接する祖母が私のロールモデルになった」と言う。

大学卒業後、ベネッセコーポレーションへ入社し、4年間営業職として活躍した。その後、ヒト・モノ・カネの経



のケアにも時間を使わなくてよい、そして1日中ラクでいられる仕事服です。3・11の夜、当時、私が仕事服として愛用していたストレッチ性のあるワンピースにジャケットを羽織って仕事をするとというスタイルを改善し、上げたいと心底思いました」

こうして毛見氏は翌日から早速、行動を開始した。アパレルの世界はまったくの素人で、頼れるのは仕事仲間や個人的な友人・知人、それにソーシャルメディアしかなかったが、それらを駆使して、洋服作りに不可欠なパターンナー(デザイン画を元に型紙を作る職人)を探し、その人のネットワークから生地調達商社を紹介してもらったといった形で、一気に事業の仕組みづくりを進めていった。そして、わずか4か月で新会社を設立してしまっただけだ。

また毛見氏は、マーケティングやサービスにも工夫を凝らした。たとえば、SNSを活用した顧客の獲得だ。「想定するメインのお客さま層は情報意欲が高く、信頼のおける方に勧めてもらったものを信頼するという傾向があります。その意味で、マーケティングにはソーシャルメディアが一番適していました」

あるいは試着便サービス。「自宅や会社や出張先のホテルに上限25万円までの商品を届け、試着してから購入することができるオンライン配送

受賞後の支援を 事業に活かす

DBJ女性コンペには2度目の応募で大賞を射止めた。「起業後いつかは大賞をと目標にしていました。挑戦する女性を応援するというkay meブランドのミッションがあるので、私自身挑戦することが大事だと思っていました」



受賞後のDBJか

らの支援で役立ったのは、IT専門家からのサポートだと言う。「IT企業経営者との数回の面談で、最新のITトレンドやユニークなタッチポイント(顧客接点)の作り方を教えて頂きました。専門家からでなければ得られない内容で、今、その成果が事業に活かしていると感じています」

毛見氏には今後5年以内に実現したい計画が2つある。海外拠点の整備と組織の拡大だ。すでに2015年に設置した英国法人を含め、「欧米、アジアでのマーケティング拠点作りを進めると同時に、内部の組織も今の10倍位に大きくしたい。kay meをグローバルブランドに育てることで、世界中の活躍する女性を応援したいのです。それを実現しないうちは死ぬません」と笑顔で言い切る毛見氏。その口調からは真正銘の決意が伝わってくる。



働く女性を応援する 仕事服

働く女性を応援する仕事服とは、どういう服なのか。「目指したのは、私自身が課題に思っていた、リーダーとしてエレガントだけど服選びにも服

営資源を動かしたいとポストコンサルティンググループなどで経営戦略コンサルタントとして活躍。そして2008年、30歳で独立して経営コンサルティング会社を立ち上げ、代表に就任した。ただ、実は「Howは分かっても、本当にやりたいWhat(事業テーマ)がなかなか見えない日々が続いていた」と言う。そして4年の時が流れていく。

運命の時は突然訪れる。2011年3月11日、東日本大震災が起きたその日のこと。出張先の名古屋から急遽、帰京することになったが、新幹線が止まって仕方がなくビジネスホテルに宿泊した。「その夜です。天井を見ていて突然、人生には限りがある、自分にしかできないことをカタチに残さなくては!と感じたのです。そして思いついたのが、働く女性を応援するジャージー素材のワンピースの会社でした。実は独立後もいろいろな事業アイデアを考え続けていたのですが、大震災の夜、いろいろな点が繋がって事業がカタチになった。自分の使命が降ってきた」と感じました」