

Double-Square

仕事と生活を結ぶ 「パイプの役目」を果たす

育児や介護をしながら、仕事でもキャリアアップを目指す企業人が増えつつある。しかし、職場と家庭、職場と地域を結ぶインフラやコンテンツはまだ不十分。

ダブルスクエアは越原市美社長の経験を生かし、「育児・介護と仕事の両立」を支援するインフラやコンテンツを提供する。NTTドコモの社内ベンチャー第1号として設立から2年半を迎える越原社長にお話を伺った。

NTTドコモの社内ベンチャー第1号として、2003年3月31日に設立されてから2年半になりますね。まず、設立の背景と越原社長の企画意図からお教えてください。

私は富山県の高校を卒業後、電電公社に入社し、東京電気通信局に配属になりました。電話交換手として働いていましたが、3年後に専門部と呼ばれる研修機関を受験し、そこで1年間営業を学びました。

その後営業所に勤務し、25歳で結婚、大田地区管理部、東京総支社を経て31歳のときNTT本社移動体通信事業本部（現NTTドコモ）に異動しました。事業者間精算や料金制度などの業務につき、長男出産後、ネットワークや契約の不正管理業務を主査として担当していたのですが、次男の出産、育児を契機に、37歳で短縮勤務を選びました。

働き方の軌道修正を経験し、育児と仕事の両立を支援する情報の必要性を感じるようになったのです。私の中では結婚、出産、育児と仕事の両立がずっと課題でした。これから、両立する女性は増えるだろうというビジネスイメージと、子育てと仕事を両立するお手伝いができればという思いから、企画を出しました。

企画が通った背景は？

応募は100件近くあったと聞いています。通った理由については、当時女性の社会進出を支援する制度・サービスメニューが増加しつつあり、市場の発展性に期待できたことと、NTTドコモ依存型の提案が多い中、特にNTTドコモとは無関係な新しい提案だったからだと聞いています。一説には熱意が伝わってきたとか、何があっても死にそうになかったから、へこたれなさそうだったから、とも言われていますが。



ダブルスクエア 越原市美社長

◆ ◆ ◆
勤め先、行政、民間企業など
多方面の情報をまとめて提供

◆ ◆ ◆
ミッションは、

企業の両立に関する制度、行政の両立支援サービス、働く女性に関する法律、ベビーシッターなどの民間支援サービスや商品などを自身でカスタマイズして生活に取り入れられるような情報を提供したいと思っています。

行政のホームページ（HP）、企業のHP、それから勤め先の社内HPといったそれぞれのサイトはありますが、弊社は両立に関するそれらをひとまとめにして、「あなたがほしいサービスや制度を選んでくださいね」という情報サイトの実現を目指しています。

中期の目標と、2年半経っての感触は？

設立3年で単黒、5年で累損解消が目標です。2年半経って、思ったよりは厳しいなという感じがしましたが、ここに来てようやく足場固めができました。現在弊社は成長段階にあると思います。2003年7月に「次世代育成支援対策推進法」が公布されました。301人以上の労働者を雇用する企業は行動計画を労働局に提出し、子育てと仕事の両立を支援しなければならない、という10年の時限立法です。その行動計画に関しても企業から発注を受けるようになりました。

◆ ◆ ◆
追い風が吹いてきたということですね。事業の柱は、

企画をつくったときの3本柱が、行政・自治体向けの女性向けHP、企業の社員向けHP、一般女性向けHPでした。行政・自治体には、男女共同参画推進に関する女性センタなどのコンテンツの企画・制作請負があります。企業向けには、社内の育



育児・介護と仕事の両立を支援 越原市美社長

児・介護支援コンテンツや福利厚生コンテンツの企画・制作・運営請負をしています。一般向けには、働く女性の両立支援サイト「Dsquare（ディースクエア）」（<http://www.dsquare.jp/>）の企画・運営をしています。

◆ 企業・自治体向けに両立支援コンテンツを提供 ◆

現在の主な受注状況は、

一般企業様からは採用に関するコンテンツやiモードコンテンツの制作・メンテナンスを、自治体からは男女共同参画関連のHP制作とメンテナンスや育児休職後の復職支援セミナーなどのご注文をいただいています。

NTTグループ向けでは、これまでNTTドコモグループを中心に育児・介護支援サイトや行動計画にかかわるアンケート、社内周知用コンテンツの作成等をお手伝いさせていただきました。この夏にはNTTグループ内企業と共同して他のグループ各社にも両立支援サイトの構築をお手伝いし、順次その対象を拡大し、グループ各社の取り組みをサポートさせていただく予定です。

今後は今年春にサービスを開始したASPサービス「CS+（シーエス・プラス）」で、規模の大小・業界業種などにかかわらずさまざまな企業向けに両立支援コンテンツの提供をしたいと思えます。

売上比率では企業向けが6割、あとは自治体と女性サイトの売上がそれぞれ1割、そのほかにiモードコンテンツなどの売上が2割です。

特徴は、

企業の制度に加え、加盟している健康保険組合にかかわる情報や雇用保険に関する情報、行政および民間のサービス情報を、育児や介護という切り口でイベントごとにカスタマイズし、1つのサイトに載せるところです。

企業ごとにカスタマイズしたコンテンツをID・パスワードでアクセスし、閲覧できるCS+では、アンケートやフォーラム（BBS）、カレンダー機能、管理者機能のほか、メールアドレス付与やニュース掲載、相談窓口の代行サービスも行います。「CS」とは、キャリアサポートの意味です。「プラス」は、育児や介護、それから最近多くなった病休休職もあるでしょうが、いったん仕事を休んでもその後のキャリアアップにつながるという思いを込めてプラスとしました。休職中の方や全国の支店

などに勤務する社員の方々を結ぶCS+のプラットフォームで、社員どうしで情報交換をしたり、相談し合って悩みを解決していくというような利用も可能です。

弊社ではサイト制作・運営業務のほか、紙媒体のコンテンツ企画も行っています。またこの秋には次世代育成支援対策推進法に関するeラーニングの提供も予定しています。

◆ 子育てと仕事の両立をサポートする、経験に裏打ちされたコンテンツを提供 ◆

なるほど。事業を進めていくうえで、最大の強みはやはり社長のご経験ですか。

会社に勤めながら子どもも育てようとしている女性の気持ち分かる、ということでしょうか。大変な日常の作業の中で、働く喜びや育児する喜びなども共有できるようなコンテンツを目指しています。もちろん女性だけでなく男性も含めてですが。

私自身もそうだったのですが、子どもを育てることは手間がかかるけれども、生活者として得た何かを企画提案できる可能性もあります。これは企業側にとっても良いことです。

その他の強みとしてはシステムやコンテンツを考えることが好きであるということ、また制作が好きということだと思います。

5年後、10年後の会社の姿は、

現在は私も含めて社員4人ですが、10年後は社員数8人で、年商5億円ぐらい稼ぎたいですね。

今はNTTグループをはじめ、行動計画を策定するような大きな企業に対して営業をしているところですが、今後は中小の会社にも営業をかけたいと思っています。

また先ほどの3本柱に加えて、保育園や学校を対象にした事業を考えています。まずは、保育園と小中学校向けの連絡システムがあります。現在他の会社とアライアンスによりシステム検討を進めているところです。情報端末を使って、母親の負担を軽減したいというのが私の夢です。

そのための課題は、

いかに組織を回すが課題ですね。どんなふうにスタッフと一緒に営業から納品までをこなしていくか。今までは私がすべて営業をして回り企画書を提出し、契約書の締結からシステム

への落とし込み、納品までをこなしていました。それではうまく回らなくなったので、担当を決めて組織として回していくための課題に取り組んでいます。

◆ ◆ 楽しんで仕事を、そして夢の実現を ◆ ◆

社員の皆さんに普段おっしゃっていることは。

楽しんで仕事をしてもらいたい、ということです。弊社に来たことによって夢を実現してほしいと思います。私も起業したことによって成長していると思いますので、仕事をするによって夢を実現しつつ、人として成長してもらえたらと思います。

技術者に向けてのアドバイスは。

技術の使い方は、百通りも一千通りもあると思います。使い方を膨らませると、同じ1つの技術であってもさらにユーザが広がるはずですよ。

矢野理恵子さんに聞く

入社のきっかけは。

独身時代、ワープロのインストラクタをしていたのですが、出産を機に会社を辞めました。お客さまに接することが好きで、仕事を続けたかったのですが、その当時は、女性は出産と同時に会社を辞めるのが当たり前という雰囲気でした。でも社会とつながりたいと思い、自宅でデータ入力の仕事を始めました。いつかは社会復帰してやるぞって。それまでワープロしか使ったことのなかった私がPCになじむことができました。その後データベースアクセスツールのセミナー講師として再就職して、システム構築を経験しました。

講習を通して「システムもエンドユーザにやさしく伝えればもっと使いやすいのに」、と思う場面が多々あり、そこに私の役目があるのではと感じたんです。そのころちょうど社長から「うちでやらないか」と誘われ、昨年6月に入社しました。



矢野理恵子さん

ご担当の事業は。

行政・自治体向けコンテンツの企画制作と一般企業向け教育ツールを担当しています。私自身、2人の子育てをされているとき、行政・自治体の提供する情報は分かりにくいと感じていました。乳児健診や予防接種の情報など、欲しい情報は市の広報に載っているんですが、広報誌をなくさずにとっておかなければならない。また行政・自治体のサービスでも、「これを知っていたならば、子育てと両立して仕事を続けられたのでは？」と思うようなものを後からたくさん知りました。

ですから、「会社にはこういう制度があって、行政にはこういうサービスがあるから、こんな組み合わせで仕事と家庭の両立をしてみても？」という提案をしていきたいと思っています。企業の情報、行政の情報をつなぐ「パイプ役」でありたいです。

ご自身の子育ての経験が生きているのですよね。

そうですね。子どもが入学したと同時にPTAの役員も長く務め、学校のことがよく見えました。役員のほかにPCのボランティアもしましたが、一般企業に比べてPCが普及していなかったり、あるにはあっても先生方が使いこなせなかったり。

「せっかく良いシステムがあっても、使ってもらえなかったら仕方がない」と思い、先生方に簡単に使っていただけるものを提案したいという気持ちが湧きました。こうした経験が、私の学校などへの営業の強みだと考えています。

また「運用面では学校の様子が良く分かる弊社できちんとサポートさせていただきます」という2段構えで、今営業を一所懸命しているところです。

教育ツールは、どんな内容ですか。

一般企業の中で、女性が子育てをしながら仕事を続けることができる世の中になってほしいというものです。昨年末からいるんな一般企業を訪問させていただき、お話を伺いました。その中で、「女性が働き続けることは業績アップにつながる」という認識を持っていらっしゃる企業もあれば、「女性は子どもを産んだら家庭に入るほうが良い」と考えていらっしゃる企業もありました。しかし、後者のような考えの企業にも、女性ならではの感性を生かされる仕事があるという認識はあるんですね。

会社経営をされている方の意識は変わりつつあると思いますが、社員の意識となると、まだまだ「女性は家事・育児」という固定概念があるように思います。その固定概念を払拭しなければ、実際に女性が働き続けることは困難です。

そこで私はシステムを利用して、社員の皆様に「誰もが満足して働き続けることができることが大切だ」ということを理解していただきたいと思いました。

ここでも、今までの経験を生かすことができればと思っています。

まずは企業向けにeラーニングを売り込もうと。

はい。弊社のeラーニングを活用していただき、効率よく、効果的に啓蒙することで、企業の発展と社会に貢献することができればと思っています。

横山奈苗さんに聞く

育児・介護と仕事の両立を事業のキーコンセプトに抱える会社にあって、横山さんの、入社きっかけは。

システムコンサルティングの会社で矢野と一緒に働いていたので、そのご縁で誘われ、昨年10月に入社しました。実は、前の会社をやめてニュージーランドで1年間英語を勉強し、帰国したところだったんです。

担当されているCS+とは？

CS+はもともと休職者をサポートするサイトという目的でしたが、システムとしてはどんな方にも対象を広げられます。今はNTTドコモグループ各社に営業をしています。営業は社長や矢野と同行し、システムアドバイザーとして、システム構成をその場で組み立てます。

システムを構築するうえで苦労した点は。

ユーザID、パスワードを入れる構成とか、フローを使いやすいように考えました。もう1つ、あくまでも企業相手に売るものなので、セキュリティ固めやユーザの振り分けをするのに力を注ぎました。

休職者のサポートという点では、ご自身の留学体験を生かされていますか。

2年前の留学先であるニュージーランドの女性はすごく自立していて、女性が仕事をして男性が育児をする家庭も見ました。



横山奈苗さん

それで、男女が互いに自立していることが大切だと思うようになりました。

またサイトを利用する人は私ぐらいの年齢だと思うので、育児休暇の経験がある先輩たちの意見を教えていただいて、どういふうに活用していこうかと考えながら制作しています。

サイトで工夫したところは？

CS+は、時間とコストをかけずにニーズに沿いながらサイトを運営していく点が売りです。サイトをつくるうえでは、使いやすいよう最新の機能を盛り込んで、常に新しい情報を見せてサイトが盛り上がるよう工夫しました。ユーザが見て飽きないサイトにするためには、きめ細かくお客さまの意見をすくい上げることが大事です。

お客さまの意見をどうやってすくい上げるのですか。

お客さまとのコミュニケーションの徹底です。主には人事や総務の担当者と話して、「こういった要望が上がっているのですが」と問われれば、「ではこうしたらいかがですか」というように、頻繁に意見交換をします。頻繁にお客さまに足を運ぶことによりニーズにこたえられるのでは、と思っています。

役立ったと実感するような反響はありましたか。

サイトは文字だけでは読む気がしないので、絵を動かしたりフラッシュを使ったりしました。それが好評でした。ここでは自分でゼロから作りあげて、最後にできたものに対してお客さまから「ありがとう」と言ってもらえます。大きな企業に対して自ら足を運び営業をし、書類もつくる。サイトで話もできたり、いい勉強になっています。

反面、大変でもありますが。1つ欠けたら忘れたではすみないので責任は重いです。でも、当社では皆がやっていることなので、弱音は吐けません。

今後取り組みたいことは。

幼稚園や保育園に興味があるので、それにかかわる仕事に携わりたいと思います。保育園で働いている友達に聞くと、便利なシステムがあればいいなあ、と思っています。実際には程遠い世界。そこに役に立てるようなものをつくれればと思い、今ヒヤリングをしているところです。

(インタビュー・構成：東嶋和子 写真：新田健二)