

# 社員の笑顔を原動力に

シリーズ

## 女性経営者

「」で働いてくれる人 客様から 選ばれ支持され  
たちの幸せな顔、笑顔がみ る店舗になると考えてい  
たいからやっている。みる  
な、笑顔をみるためにも、

### ◆脱サラして独立

企業としてこれからも生き  
続けなければならぬと思  
っている。いま、自分自身  
とてもやりがいを感じてい  
る」。

眼鏡を販売する専門店を

「脱サラ」組みだ。

埼玉県と千葉県で合わせて  
八店舗展開している「メガ  
ネマーケット」（上尾市）  
の久賀きよ江（くが・きよ  
え）社長にとって、経営の  
原動力は社員の笑顔だ。社  
員の満足度が高ければ、顧  
客に感動を与えられ、（お  
店だった。

十五年ほど働いた後に、成、価格面は対極にあった。  
別の眼鏡専門店に転職し「（入社した）当初は戸惑  
た。低価格で販売する眼鏡 った」という。  
チェーン店。仕入れ、店舗 しかし、眼鏡を販売する  
運営など、あらゆる面でコ ということにかけては経  
ストを削減し、低価格を実験、ノウハウを持っていた  
現した「ディスプレイカウントス だけに、半年も経つと、店  
トア」（DS）だ。この二の売り上げ増に貢献。「店  
社は眼鏡の専門店という共 長」に抜きされた。この  
通項はあるものの、商品構 企業で女性第一号の店長と  
うか。私の人生は」。こう

なった。

### ◆失われるやりがい

店長として店を取り仕切  
り、売り上げをさらに拡大  
実績が評価され、本部に異  
動した。本部でも、大きな  
プロジェクトにかかわつ  
た。会社での地位は上がった。  
会社での地位は上がった。  
ていった。順風満帆だった  
が、久賀社長は、「仕事に  
対するやりがいが、少しず  
つ失われていくのを感じ始  
めた」という。

考えるようになった。久賀  
社長、四十歳の時だった。  
メガネマーケットを立ち上  
げる一年ほど前のことだ。  
七九年の国連総会で女子  
差別撤廃条約が採択。これ  
を受けて、職場での男女平  
等を目指した「男女雇用機  
会均等法」が八六年に施行  
したが、法整備も始まった  
ばかり。女性が会社で定年  
まで勤めたらどうなるの  
か。イメージシにくい時代  
でもあった。

「四十歳という年齢も、  
自分の人生を考える節目と  
なった」。重大な転機に直  
面する。そして、退職を決  
意。会社を辞めた。

（秋谷明宣 水曜日に掲載）



「いま、やりがいを感じている」と語る  
メガネマーケットの久賀きよ江社長

「メガネマーケット」  
本社 上尾市上町1-2  
10-1502 ☎048  
(776) 5264▽設立  
1991年2月▽事業  
眼鏡小売。埼玉県に5店、  
千葉県に3店の合計8店舗  
展開▽資本金1000万  
円▽社員数30人

## メガネマーケット 久賀きよ江社長 <上>

# 埼玉経済

企業、団体商店街などの話題や情報をお寄せ下さい  
TEL 048・795・9161 FAX 048・653・9040

# 学び続けるナンバー2

シリーズ

女性経営者



## メガネマーケット 久賀きよ江社長 <下>

一九九一年六月、千葉県う久賀社長の思いを形にし、野田市に「メガネマーケット」を幅広の年齢層に対応し、ト野田店がオープンした。ブランド品を手ごろな価格で提供する店だ。

「野田店」は「高品質の久賀きよ江社長にとって事業化のスタート。会社を設立してから四カ月後のことだ。九一年は「バブル」と呼ばれた景気拡大期の最後の年だった。

「野田店」は商店街に立地。店舗面積は約百六十五平方メートル。一（お客様が欲しいと思える商品が、手ごろな価格で手に入る）という局面で役に立ったという。

二〇〇三年、南埼玉郡白岡町に「新白岡店」を出店。正式には「monocib」(ものくらぶ) 新白岡店と呼んでいる。「材料 HI (ゆきち) 東大宮店」にこだわった。メガネにこだわりの持っているお客様

二〇〇五年には、さいたま市見沼区に「YUKICHI」という対象とする顧客層別の三タイプの店舗を展開した。「高品質のメ」均で五千万円。



「価値ある商品を提供する」と語るメガネマーケットの久賀きよ江社長

◆価値ある商品提供した

「生活シーンに合わせ、メガネをとりかえる時代。生活シーンごとに複数のメガネをかけることを提案している店舗だ。現在、「メガネマーケット」と「monocib」、「YUKICHI」という対象とする顧客層別の三タイプの店舗を展開した。高品質のメ、均で五千万円。

「ナンバーストアであり続けたい」。二番は常に前にいる一番を追い続ける。学び、追いつけることが社員の方、そして企業力、企業価値を高めると考えている。

「業態の変革だ」。メガネを売るだけの店にはしたくないという。久賀社長は、「コミュニケーション」をテーマにますます新たな事業計画を練っている。

(秋谷明宣)

# 埼玉経済

企業 団体商店街などの話題や情報をお寄せ下さい  
TEL 048・795・9161 FAX 048・653・9040