

# 働きたい時間・報酬自ら提示

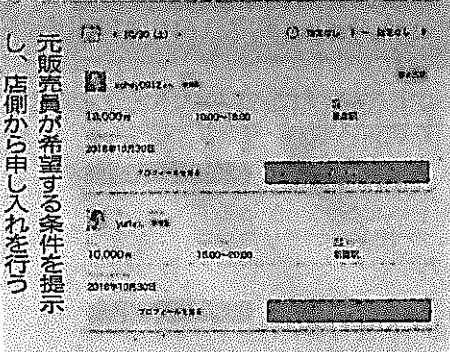
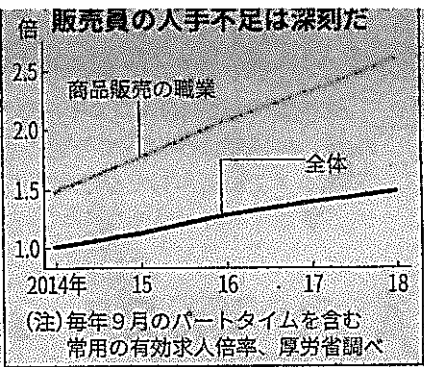
# 元販売員アパレルに仲介

## メッシュウエル

ファッション系スタートアップ企業  
のメッシュウエル（東京・渋谷、  
窪田光平社長）は2019年1月、  
隙間時間に働きたい販売員と雇用し  
たいアパレル店をオンラインで引き  
合わせるサービスを始める。2時間  
といった短時間勤務も可能。働きた  
いが、育児など家庭の事情で働けな  
い元販売員を掘り起こす。

サービス名は「MESH

Me」（メッシュウエル）。「働き手がメッシ  
ウエルのサイトに」「新  
宿区で11月24日午後1  
5時で販売員として働き  
たい。賃金は1万円を希  
望」といった具合に、働  
きたい時間と場所、希望  
の賃金を書き込む。雇  
いたい店側は「一覧の中から  
来てほしい人に連絡す  
る。条件が合えば契約が  
成立する。」



## 経験生かし人手不足解消



窪田社長

「アパレル業界の求人募  
集は、雇用する側が条件  
を提示して働き手が応募  
するのが一般的。メッシ  
ウエルは働き手がまず  
条件を提示する。窪田社  
長は「アパレル業界の人  
手不足は深刻。企業が募  
集をかけても人は来てく  
れない時代。店側が働き  
手の条件を見て、連絡す  
る仕組みが必要と考え  
た」と説明する。  
アパレル業界では販売  
員として経験を積んでも

結婚や育児を理由に退職  
する人が多い。ただ同社  
によると、離職した元販  
売員の8割は「まだ販売  
の仕事が続けたい」とし  
ている。「企業側の条件  
に合わず、せっかく高い  
スキルを持っているのに  
働けない人たちがあふれ  
ている。そういう人たち  
を生かす仕組みをつくり  
たい」と窪田社長は意気  
込む。雇う側も、店が混  
む平日の夕方や週末にだ  
けスポットで雇うなど柔  
軟な雇用が可能になる。  
販売員の人手不足は深  
刻だ。アパレル販売員な  
どを含む「商品販売」の  
9月の有効求人倍率（パ  
ーを含む）は、全体の1  
48倍を大きく上回る2  
59倍。4年前から1・  
5倍以上上昇している。  
8月からスポーツアパ  
レル大手のゴールドワイ  
ンや、大手セレクトショ  
ップのベイクルーズ（東  
京・渋谷）、トゥモロー  
ランド（同）などがテス  
ト運用に参加している。  
ある店では、午後7～9  
時まで働いた女性の販売  
員が2時間で18万円を売

り上げたという。その日  
最も売り上げたフルタイ  
ム店員が17万円であり、  
大きな成果を上げたとい  
う。  
メッシュウエルは20  
18年創業。窪田社長は  
ベイクルーズの創業者で  
ある窪田祐会長の長男。  
ベイクルーズで働いてい  
た時、アパレル業販売員  
の雇用条件の悪さ（待遇  
面や長時間労働など）を  
解決したいと思い、米國

で経営学修士号(MBA)  
を取得後、メッシュウエ  
ルを起業した。ベイクル  
ーズとの間に資本関係は  
ない。  
利用する店の利用料が  
メッシュウエルの売り上  
げになる。12月中に働き  
手200人、利用店15店  
程度を集める予定。2年  
後には働き手3千人、利  
用店300～500店まで  
拡大する計画だ。  
(鈴木慶太)

## 日経産業新聞

2018年(平成30年)  
11月20日 火曜日