

女子と就活

20代からの「就・妊・婚」講座

Chuko Shinsho
LaClef 

431

中央公論新社

白河桃子＋常見陽平
Shirakawa Touko / Tsunemi Yohei

シラバス

① 講義名 女子と就活
(副題) 20代からの「就・妊・婚」講座

② 担当教員 白河桃子・常見陽平

③ 授業の目的 女子が本当に幸せになるために、就活・妊活・婚活という三大活動への理解を深める。

④ 到達目標 当面の就活のクリア。ならびに中長期的にワークライフバランスの充実した幸せな人生をつかむこと。

⑤ 留意事項・メッセージ 立ち読みで済ませず、必ず本書を購入すること。ただし、知人から借りて読むことは許容する。受講後、ブログやツイッター、フェイスブック等感想を寄せること。

⑥ 成績評価方法 自己評価に任せる。

⑦ 参考文献 授業の中で適宜紹介する。

0 時間目	女だから、チャンスはある	白河×常見	7
1 時間目	概論 就・妊・婚——三大「活」はつながっている	白河	31
2 時間目	いま就活に何が起きているか？	常見	77
3 時間目	女子学生の就活・常識のウソ	常見	117
4 時間目	女子学生のための「納得就活」のコツ	常見	139
5 時間目	女子が働きやすいのはどんな職場？——産める就活のヒント	白河	177
6 時間目	社会で役立つ雇用の常識・法律知識	常見	219
7 時間目	後悔しないための「結婚」とお仕事の基礎知識	白河	249
8 時間目	後悔しないための「妊娠」とお仕事の基礎知識	白河	293
9 時間目	女子が本当に幸せになるための働き方	白河	335

先輩女子の就活

「好きを仕事にしたい」から脱出 日大生のケース

日大商学部に通う彼女は5年の大学生活の後に、地元神奈川のカーディーラーに営業職として就職しました。彼女にとって長い旅でした。というのも、彼女は広告代理店やレコード会社など、いかにも「憧れ企業」ばかり受けては落ち、約2年半にもわたる就活にピリオドを打ったからです。中高生の頃からダンスにはまっていた彼女。来日中のマイケル・ジャクソンにどうしても会いたいたために、マイケルが泊まっているホテルを突き止めたところ、当然、スタッフから待たされたがっかりしました。彼女は友人と一緒に踊る映像をその場で録画し、マイケルのスタッフに渡してもらったのだとか。その頃から、音楽や広告など華やかな世界への憧れがありました。

就活では、レコード会社や広告代理店を中心に受けました。それこそ、イベントクスも電通・博報堂も受けた上、ジェイアール東日本企画や小田急エージェンシーといった鉄道会社のハウスエージェンシーまで受けました。しかし、いくら音楽業界不況、マスコミ不要論などがメディアで盛り上がるうとも、これらの企業は彼女のような就活生が押し寄せ、相変わらず狭き門なのです。彼女は落ち続けました。1回目の就活では、ひと通り落ち、就職留年を決意。そのうえ、就職留年中には、やや重めの皮膚炎にかかり、途中で中断を余儀なくされます。また、留年してでも行きたかった

たレコード会社や広告代理店にはやはり、ひと通り落ちました。

ここで、憧れ業界への想いを一度断ち切り、自分の強みを生かせる業界、仕事と生活のバランスをとれる業界を選ぶことにしました。自分の強みは人懐っこくて、人の話を聞くことが得意であること、行動力があることなどから、営業職を志望。地元神奈川のカーディーラーに内定しました。

ただ、憧れ業界への想いがもうまったくないかと言えば、そうでもないようです。営業力をつけただ上、なんとかレコード業界や広告代理店に入り込めないか。そんなことを考えながら、彼女はクルマの営業の仕事に取り組んでいます。

(常見)

●先輩女子の就活●

「夢」を妥協しない 首都大学東京の女子学生のケース

茨城県から首都大学東京に入学した彼女。初めての一人暮らし、学園祭運営委員会の活動、アルバイトなどで大変に充実していました。

大学4年生になって、就活の時期がやってきましたが、厳しいと言われていた中で、彼女は順調に2社から内定が出て、無事に終了。医療分野に特化した人材ビジネス企業に行くことを決めていました。納得のいく就活をしていたはずでした。

しかし、心の底で、何か引かかるものがありました。それは、「留学」です。大学に入る前から、学生時代には「留学」という夢を持っていました。その夢を実現せずに大学生生活を終えるのは違うのではないかという想いがこみ上げてきました。

その時です。彼女は、当時、私が『朝日新聞』で持っていたコラムを目にしたのです。「内向き志向になりたくない」と、就活に不利になるなどということを感じせずに、大学4年生から留学した早稲田大学の女子学生のエピソードでした。この記事を読んだ彼女は、私のホームページを探し、メールを送ってきました。「相談にのってほしい」という趣旨でした。また、コラムに登場した早稲田大学の女子学生にも連絡を取り、すぐに会いました。大学4年生の最後の年末年始、あと3ヶ

月で卒業というタイミングでした。

彼女はアメリカ留学を決意。その年末年始で親を説得。内定先にも訪問し、辞退の意思を伝え、春からニューヨークに留学しました。留学中はよく学び、充実した日々を送りました。

大学5年生の12月に帰国し、残り3ヶ月の就活をスタートしました。でも、彼女にはあまり焦りはありませんでした。正しいと思ったことをやれば成果につながると信じていたからです。この時期にも採用活動を行っている企業は、探せばまだありました。結局、上場メガベンチャー企業に内定。短期間で就活を終わらせました。

結果として、長年の夢を実現するとともに、充実した学生生活を送ることができました。

(常見)

コラム ● 先輩女子の就活④ 親との会話をひたすら増やす 早大生のケース

早稲田大学政治経済学部に通う彼女は、サークルに大学生協の委員にと充実した日々を送っていました。彼女が大学時代にこだわっていたことは、大学生活に関することは何でも親に話すということ。それこそ、彼氏ができた（別れた）など恋愛に関する話までオープンにしていました。就活中もこれは変わらず、親とは就活に関する話を積極的にしました。

そんな彼女の就活も、最初はなんとなく始まりました。マスコミ、食品メーカーなど、いかにも女子が憧れる業界を中心に受けました。政治経済学部は、言うまでもなく早稲田の看板学部であり、私大の中でもトップクラスではありますが、だからといって就活が楽勝というわけではありません。彼女も約60社にエントリーして、エントリーシートが通過したのは、その半分以上でした。

ただ、可否の結果通知で「〇〇様のご活躍をお祈りしております」等と紋切り型に「祈られる」たびに、彼女は両親、特に母親と相談しながら何がいけなかったのか、自分が何に向いているかを考えました。これを機会に両親の仕事にかける想い、何を大切に働いてきたかなどを聞くことができ、働くイメージを具体的にしていきました。親からは心のサポートだけではなく、金銭的サポートも得ていました。就活中はアルバイトに行ける回数も限られるのと、実家の埼玉と東京を往復す

るだけで1日に1000円以上かかり、食事代やカフェ代もかかるので、就活中は月に5万円のお小遣いをもらっていました。彼女自身もやりくりをし、ついには女子1人で吉野家や松屋に入って、牛丼を食べるのが平気になったとか。

結果的に、大手アパレル2社からかなり早い段階で内定が出ました。その内1社はインターシップにも参加していたので、企業に対する理解は深まっていたし、魅力も感じたのですが、たくさんの女性の先輩と会う機会があったこと、面接に誠意が感じられたことなどから、他の1社を選びました。

親との会話をひたすら増やし、適切なサポートを受けると、気持ちを落ち着けて就活できますし、マインドも上がりますし、会社と仕事の実態がよくわかります。親とのちょうどよい関係を意識したいところですね。

（常見）

若い女性がたくさんいて、楽しそうにいきいきと仕事をしている。そんな職場の光景を見て、男性ばかりの中にぽつんと紅一点よりも、同じ年齢ぐらいの女性がたくさんいる会社がいいな……そんな風に思っている女性もいるかもしれません。

しかし女性の多い職場は本当に女性にとって優しい、働きやすい職場なのでしょうか？

一つのパロメーターは、「女性の年齢、既婚率、育児休業取得率、管理職の数」などです。若い女性がたくさんいる会社は、実は「若い未婚の女性だけしか働けない」という裏事情がある場合もあります。

ある時に大学の先輩が「実は友人の娘さんの就職の相談なんだけど……」と電話をかけてきました。「中堅レベルの某女子大学で中ぐらいの成績なんだけれど、すごくいい子なんだ。おうちもしつかりしているし。でもまだ就職が決まってくなくて、君の知り合いの女性社長の会社とか、どこか紹介してくれない？」。

正直困ってしまいました。就職の現状を知らない50歳以上の方らしい話だなと思いました。女性社長の会社は女性社員が多く、一見入りやすく見える。知り合いの娘の一人ぐらいなら、とつてく

れるかもしれない……。ひと昔前ならあり得たかもしれませんが、いまはどここの会社も厳しい現状です。特に女性社長の会社は小さな会社が多く（新規に上場した人は3人ぐらいです）、使えない社員が一人でもいると、大変な損失になるのです。

しかし、跡取り娘社長の老舗企業などをみると、彼女たちが社長に就任してから、明らかに「女性社員」の比率が多くなることもあります。女性が事務だけでなく、企画を任されたり、管理職になることもある。なぜならトップが女性だから「女性だから採用しない」「女性だからできない」という考えは最初からないのですね。

女性社長の会社は女性にとって働きやすいのでしょうか？ 主婦マーケティングのバイオニア、ハー・ストーリーの日野佳恵子社長に聞いてみました。

「女性社長の会社に勤めるメリットは女性が多いこと。女性の多い会社では、2〜3割以上、育児を経て復職している人がいるかをみてください。若い人ばかりではなく、結婚、出産、子育ての悩みが共有できる先輩がいるといいですね。自分が子育ての時期になっても堂々とできます。一度会社で妊婦さんが突然破水したことがあるのですが、その時のみんなの動きは素晴らしかった。慌てず病院に連れて行き、1人が自宅にいつて入院の用意まで、段取りしていました」

日野社長は22年前に主婦マーケティングの会社を起業したので、その頃28歳ぐらいだった主婦の方たちがいまはもう50歳。

「女性の人生は本当にいろいろとあります。結婚だって幸せばかりじゃない。転勤や出産など、女性の人生には変化がつきものなので、つづしが利く仕事をしないと。コミュニケーション能力がある女性なら、夫に何かあっても、マルチに仕事ができる。引き出しが多い人は食べていけるだけじゃなく、ちゃんとお金を儲けることができます。レジ打ちなどの時間給から脱することができま

す」
現に日野社長のもとに登録していた主婦の人たちも、パート主婦から始まって、どんどん仕事を覚え、独立していきました。日野さんは女性創業者の支援もやっています。

● 女子のお仕事Q&A ● 営業職はいやなんですけど……

「営業って実はとても女性向きの仕事なんですよー」というのは、「営業部女子課」という女性営業1200人のネットワークを主宰する太田彩子さん（37歳）。

「昔みたいなガテン系のイメージ、飛び込み営業で100件回って、仕事とってこいというような体育会系の研修も、いまは少なくなりました。女性はコミュニケーション力があるし、感性が豊か。親和性、協調性、母性が女性の武器です。実は母親になった人向きの仕事でもあって、営業はお客様と二人三脚で作り上げる仕事でもあるから、相手のために頑張れる母性は重要なんです。お母さん営業もどんどん出てきてほしいですね」

そういう彼女自身も高一の子どもを持つシングルマザー。なんと早稲田大学在学中に結婚、出産し、卒業時は専業主婦。その後、子どもが小さい時に就活し、契約社員の営業職から起業したという、異色の経歴の持ち主です。

「子どもがいたので普通の就活ができなかった。でも働きたくて、最初は第二新卒で一般事務職を受けたら、ことごとく落ちた。お茶くみにもなれないのかと落ち込みました」

しかし、その後営業職に目覚め、保育園代、ベビシッター代を費やして仕事に邁進し、広告営

業で好成績を上げた太田さん。その後、29歳で起業しました。

「営業部女子課」に集まる女性営業たちは「意識が高く、営業力を上げたい」という人が多い。しかし、アンケートを取ると半数が「来なくて営業に来たわけではない」という人もいます。希望ではないけれど、食わず嫌いなだけで、やってみたら「向いている、仕事もできる」という人が多いのだと思います。

私も多くの優秀な営業女性を取材しています。営業成績1位をとれるような女性でも「いまの仕事のスタイルはずっと続けられない。30歳過ぎたら、違う働き方をしたい」と必ず言います。非常に「短距離」の働き方としてとらえられている営業職。女性営業に未来はあるのでしょうか？

「5年ぐらい前から女性営業が大量に採用されるようになりました。だから先輩のロールモデルがない状態で、それが一番の問題です。でも、今後彼女たちが結婚、出産しても辞めないように、いろいろな営業スタイルが出てくると思います」

業界も変わっていくのです。太田さんによれば、ある大手メーカーなど、女性営業は出産、子育て期間中は「ルート営業」から「インサイドセールス」（電話営業）に変わるようになったということです。太田さんによると、長く仕事を続けたい女性に向いている営業は、①ある程度自分で時間の裁量ができる営業、②法人相手の営業、③自分の思い入れのあるものを売る営業、④人材、広告、PR系などの女性の多い営業、⑤BtoCでも最終ユーザーに女性が多いもの、⑥地域限定の

営業、⑦固定給の営業など。

女性は共感性が優れているので、男性が仕事として割り切れることも割り切らない。それが強みでもあり、弱みでもあるそうです。だから、自分がお客でも使いたいと思えるような、思い入れのあるものを売ると強いのです。

「MR（医薬品の営業）」は今後一番変わります。女性営業が多いのですが、未婚で若いうちしかできないというイメージがMRでした。しかし、それではせっかく好成績の女性たちが会社に残ってくれない。それは会社にとっても大きな損失ということで、夜の接待と土日のゴルフは禁止になったんです」

いまどきの優秀な営業女子たちの悩みは独身が多いこと。

「30歳過ぎはないと思われる営業の道。将来は趣味系の仕事をしたいとフラワーアレンジメントなどに走る女性も多い。30歳前後で出産して、35歳ぐらいで復帰したいという人が多いのですが、肝心の結婚相手に悩む人も多い」

女性営業と相性がいいのは「異業種」など、家に帰ってまで成績で争わなくてもいい営業以外の仲間。営業同士でも同い年はライバルになってしまいが、「年下の部下」ならいいという知恵まで授けてくれました。

ちなみに、女性管理職の下的女性営業チーム（新卒女性から選ぶ）は好成績を上げているそうぞ

す。いま太田さんのもとには、「女性だけの営業チームを立ち上げたい」という相談も多いとか。業界も女性の営業力に注目しているということです。新規に女性営業を採用する業界も多い。しかし「鉄鋼など業界が男性中心で変わらないところは、先輩女性がいないので、女性営業が入っても続かない」ということなので、そこは要注意ですね。

「営業はすべての仕事の基本。もしママになって退職して違う仕事に就いたとしても、営業力の高い人は、違う仕事でもうまくいきます」

結婚、出産などのライフコースによつて退職、転職をする女性にとって、営業力という基本ができていないと、必ず役に立つという話は大いに納得できました。例えば、エステやアロマセラピーインストラクターなど、何の仕事に携わろうとお客様がいます。お客様に来てもらうための営業をしなくては、仕事として成り立たないからです。

コミュニケーションが苦手ではないという女性は、ぜひ「営業」を視野に入れてみてください。

「好きなことを仕事にしたい」という人は多いのですが、その好きなことは結構「狭き門」だったりします。例えば、出版関係の編集者や音楽関係、舞台、映画関係などなど。

私が一緒に仕事するのは編集者ですが、大手の出版社の社員をのぞき、意外と転職が多い世界です。つまり横入りです。一度編集者として経験を積むことができれば、意外とつぶしが利きます。つまり「専門性」がある仕事なら、前職の経験が評価されるということです。編集者といっても、雑誌の編集もあれば、漫画もありますし、文芸作品もビジネス本もある。大手の老舗出版社に「文芸をやりたい」という志のもとに入り、「下ネタも満載」の男性週刊誌の編集をしている女性もいます。また、編集者になりたくて大手に入ったのに、広報や営業をやることもあります。

出版社に就職しても、サラリーマンなので、好きな仕事だけやれるとは限りませんが、編集者になれば経験は積めます。そして、好きなことをやりたい人はある程度経験を積んでからの「横入り」がベストです。

例えば、女子大の先生に「腐女子でB.L.が好きな子が結構いる」と聞きましたが、それを生かして仕事をすることは可能なのでしょうか？

私の友人で老舗のB.L.雑誌の編集者に聞いてみたところ「うちの雑誌の編集者は中途採用がほとんど」と言います。B.L.雑誌の編集がやりたいと思っても、新人で入るのは狭き門。よそである程度編集者としての経験を積み、その後転職してくるのです。

「この業界にくる人は本当に根っからのオタクで腐女子です」と彼女は言います。かつては、大手の出版社などでは、普通の、例えば林真理子さんなどの小説と同じ編集部で、別にB.L.好きではない編集者がB.L.小説も担当していたそうですが、いまは違います。B.L.雑誌もおじさんが作っていたそうですが、いまはB.L.好きの女性だけです。B.L.も、アニメもゲームもオタク色が強くなるほど、あまりにユーザーの好みが細分化しているので、本当にその分野が好きで好きでという人しか、仕事ができないのだそうです。

「新卒採用は隔年採用で少人数ですが、見事に腐女子だけですわね」

どんな狭い分野でも、「三度の飯を忘れるぐらい好き」というなら、仕事にできる強みとなります。しかし最初からは難しいので、横異動できるように経験を積んでチャンスを狙うのです。

しかし趣味が仕事になったら実際にどうなのでしょう？ 楽しいのでしょうか？

「女性ばかりで、しかもみんな何かのオタクなんです。しゃべろうと思えば、相手はいくらでもいるし、趣味の舞台や芸能人のおっかけにも、みんな同じですから理解がある。しかし楽しすぎて、結婚はどうしても遅くなりますね」

確かにゲーム会社の人にも「会社を楽しくしすぎたら、みんな会社にはかりいて、結婚しなくなっただ」という話を聞きました。

しかし人間「寝食を忘れるほど情熱を傾けられるものがある」というのは、とても幸せなことです。好きなことはすぐには仕事にならないかもしれませんが、その情熱はぜひ大切に使ってください。

(白河)

●ユミコさん…29歳編集者、夫フリー、子ども1人、第二子妊娠中

ユミコさんはずっと子どもは最低2人、できれば3人欲しいと思っていました。彼女の両親はどちらも3人兄弟で、いつも支え合ってきたのを見て「兄弟が大勢いるのっていいな」と思ってたからです。子どもはできれば3人、そう考えて逆算すると、25歳くらいまでには結婚して、30歳くらいまでには1人か2人産んでおかないと、ということになります。

「子どもの頃から、夏休みの宿題を早めに終わらせるタイプ。もともと計画的な性格なんです」

まず25歳で結婚しました。周りの女性たちはまだまだ未婚。キャリア女性としては誰もが驚く早婚です。5年間つき合った彼と別れ、次につき合う人とは結婚しようと「結婚する気のない人は近づかないでオーラを出していた」そうです。次に出会った彼は、フリーランスの仕事で年収は決して高くないけれど、彼女自身は正社員で、収入が安定していたので問題ありません。また、彼は家事全般も上手にこなせました。「クックドゥを使わないで麻婆豆腐が作れるのは、大きなポイントだった」と言っています。

つき合って半年で「自分から押して」結婚。会う時間をたくさん作るために、彼の家から歩いて

5分のところに引越すなど、努力を惜しみませんでした。「結婚も出産もリミットがないのは男性だから、その場合女性が押さないといけない」のです。

次は出産ですが、転職していたので、3年くらいはしっかりその職場で実績を積みたかった。しかし、その3年間も彼の実家の近くに引越すなど、できる範囲で産んでからの準備を着々としています。

そこにラッキーなことに、それまで誰も産んでいなかった職場に、子育て中の女性が異動してきました。彼女たちはテキパキ働いて、夕方にさっと帰宅するスタイル。残業が当たり前だった部署の雰囲気が変わった。「自分も産んでもいいんだ」と勇気づけられたそうです。

いよいよ「子どもを産みたい」と夫に相談します。しかし、今度は夫が「いまの仕事の区切りがついたら」と煮え切りません。そこも彼女は「実家の近くに引越して、ご両親が手伝ってくれるから大丈夫だよ」など、彼の不安要素を現実的に1つ1つ解消し、説得していきます。

ようやく子づくりに突入したのに、今度はなかなか妊娠しない。すぐに産婦人科に相談に行きました。「着床はしていませんが、ちゃんと受精はしていますので、もう少し様子を見ましょう」と励まされ、基礎体温をつけ、週に2回セックスを続けます。その結果、ようやく妊娠。子づくりスタートから1年半。

「妊娠は若ければすぐにできるものだと思っていたけれど、そうではなかった」と言います。

この話にはいくつかポイントがあります。

- ① 収入のある正社員だった。自分がきちんと稼いでいるから、彼の収入が不安定でも、好きな相手と結婚できた。自分からリードして結婚に持って行けた。
- ② 産婦人科に相談に行くなど、妊娠、出産に関しての知識をきちんと持っていた。
- ③ 彼の実家のそばに引っ越すなど、子育て要員の確保ができた。
- ④ 出産まで同じ職場で3年働き、信用の蓄積ができた。
- ⑤ 部署に働くママが異動してきたことで、雰囲気ガラリと変わった。

これだけの条件があつて、彼女は理想の結婚、出産ができた。しかし、最後の⑤を除けば、彼女はこれを計画性を持って、意志の力ですすめてきたのです。まさに「意志を持って授かる」お手本です。こうなりたい理想のイメージが強くあり、そこに向けて進んでいった例です。

(白河)

コラム ● 両立の事例② 20代で仕事を頑張りたい時期にできちゃったけれど

● ケイコさん…1981年生まれ、日本女子大卒、営業職

妊娠がわかったのは29歳。ちょうど2社目に契約社員として入社し3年。正社員を視野に入れて、契約を更新してほしいという打診をもらって承諾した時でした。「妊娠があと1年遅かったら、一流企業の正社員になれたのに」という気持ちは確かにありました。でも授かった命を選びました。

その会社での正社員への道をあきらめ、契約期間満了で退社。退職から3ヶ月後に出産しました。しかし、ケイコさんは働くことはあきらめませんでした。

出産後、次の就職に向けて動き出し、結局出産から11ヶ月で再就職したのです。

小さな子どもがいる中での求職活動は、どうやって乗り切ったのでしょうか。

「幸い私は夫が協力的で、実家のそばに住んでいます。いざという時は、子どもを預けることができます。そして、求職活動といっても、再就職はもともと知っている会社に『育児をしながら働ける』という条件で、採用してもらいました」

やはりずっと個人営業、法人営業をこなしていたので、仕事上のつながりが豊富だったことがケイコさんの強みでしょう。事務職とは違う営業職のメリットでもあります。

「でも、保育園入所は予想よりも厳しいものでした。すでに会社を辞めていた私には、入所のポイントが稼げないのです。そこでまず、働き始めることにしました」

ケイコさんが利用したのは認可保育園の一時保育という制度。週3日までは預けられるが、正規の時間よりも大幅に短い時間しか預かってもらえない。しかし、働くことでポイントは溜まります。「この一時保育枠を利用しながら、細々と働き始め、ポイントを稼いで、やっと認可保育園に入所することができました」

あきらめず、まず動いてみることに。そのためには、「知り合いの会社」「育児をしていることを理解した上で雇ってくれる会社」ということがカギです。

そうでなければ、最初から「時短」のような働き方をする社員はまず採用してもらえないでしょう。女性の再就職には、このように「コネ」と「専門性のある実績」が重要になります。営業として実績を積み、さらに仕事関係のつながりを切らずに持っていた。「働きたい」という前傾姿勢を忘れず、周囲とコンタクトをとり、アピールすることも大切です。

またブランクが短いこともよかったです。やはり、ブランクは短い方がより再就職はしやすい。

「もしも、妊娠があと1年遅ければ、在職中に産休育休を取って、復帰する流れだったと思います。でも、いまとなつては、復帰するという決断をしたかどうかは分かりません。子どもとの時間が非常に大切に感じられ、育児と仕事、贅沢に聞こえるかもしれませんが、バランスを大切にしながら

過ごしたいと思うようになりました」

こういう風に、営業でバリバリ働いてきた女性が、柔らく変化することも「子どもを授かること」の不思議の一つです。そして、視野も広がりました。

「私は幸いにして、夫の協力や実家の母の協力を得られています。そういった環境が不十分な働きママは、本当に本当に大変な毎日を送っているでしょう。その一方で、仕事をしたいのにできなくて、育児に専念されているママさんたちも本当に大変だなあと、日々感じています。そんな中で、漠然とですが、将来的に女性を支援するような活動をしていきたいと思うようになりました」

子育ては決して、仕事のマイナスにはならない、と思うのはこういう女性たちに出会う時です。人のことを思いやれる人は、良い仕事をするし、良い管理職にもなるでしょう。ママになった女性を、時間という制約だけで活用しないのは、企業にとっても、社会にとっても本当にもったいないことだと思います。