

2013 4-5 vol.7
隔月刊 定価1200円

社長情報

話題沸騰!! ベストセラー

「小さくても
儲かる会社」は
こうすればできる
森田健太郎

<http://www.ceo-vnetj.com>

特集

ホンキの女性経営者

不景気知らずの戦略

- 日本一の「出前専用サイト」を運営する社長の「現場目線」
- 「女の子がゼッタイ喜ぶ」ブライダルの新市場仕掛け人の戦略
- 27年連続高業績! 異色広告会社の「顧客は患者さん」
- 「買いたくなるツボ」を知り尽くす女性経営者 脅威の販売手法
- 会員5万人超! 手芸キット販売のキモは「単価698円」

経営者が
左ハンドル車に乗る
これだけの
メリット!



代表取締役社長
井田純一郎氏



今野則夫氏

アベノミクスを
バネに攻める
新業態の意外



企業とヤクザにみる組織これだけの類似点
サービスVSみずほ▼暗闘の第一幕

伊藤元重
業績が上向いた
いまこそ、
負け犬脱出を
图れ!
好評
連載

● 日本を変える! 新独創企業
● ファイテン
● メーカーズシャツ 鎌倉
● JPR

日本の
明日は
任せなさい!

ホンキの 女性経営者 自信の一 手は コレだ!

材料+レシピ本の販売
株式会社エムズファクトリー
●代表取締役
松田裕美 (まつだ・ひろみ)

女性経営者を率いる
株式会社NATULUCK
●代表取締役
菅原智美 (すがはら・ともみ)

世界平和をビジネスで
株式会社レック ●代表取締役社長
高橋 泉 (たかはし・いずみ)

良い仕事は絶対残る
株式会社朝日エル
●朝日エルグループ会長
岡山慶子 (おかやま・けいこ)

お節介度120%の解決力
弁護士法人淡路町ドリーム●代表社員
松江仁美 (まつえ・ひとみ)



自己診断シートについて
発想力・行動力・運・人とのつながり・お金作りの
5項目について、「絶対の自信がある」「人よりもすぐ
れている」「人並み」の3段階で自己評価をしてもらった。



教育現場の新常識
株式会社キンダーキッズ ●代表取締役社長
中山貴美子 (なかやま・きみこ)



負けない、泣かない、あきらめない

地獄からの復活
株式会社ハー・ストーリィ ●代表取締役
日野佳恵子 (ひの・かえこ)

リーダーの育成支援
Winning Women Network 代表
新日本有限責任監査法人 ●公認会計士
金子裕子 (かねこ・ひろこ)

女性の満足"第一"主義
株式会社ゴタラント ●CEO 営業推進統括
渡辺明日香 (わたなべ・あすか)



人には「どうしてもこれが欲しい！」と思う瞬間がある。買うつもりはなかつたのに、つい「食欲」をそぞら……という経験は誰もあるだろう。そんな消費者に『買いたいと思わせるツボ』を知り尽くした女性経営者がいる。

2012年11月、株式会社ゴタラントを立ち上げた渡辺明日香さんだ。渡辺さんは、女性をターゲットにしたユニークなビジネスモデルを次々と展開し、メディアミックスプロモーション業界で目が離せない存在となっている。

外資系企業の秘書を経て日本アリタニカに入社、わずか1年で英語教材の営業で世界のトップに立つ。売れる秘訣は、「押しつけの営業は絶対にしません。大切なのは、相手が望んでいないことを引き出し、飢え渴きを起こさせること。そうしたたった数分の会話のなかで、欲しいと思われるツボを作り出すことがポイントなんです」。オフィスに飛び込みで来た営業マンに逆に英語教材を売ったこともあるというから、恐るべき手腕だ。

“欲しくなるツボ”をネット動画で刺激 売上げ10億円を射程にとらえた新サービス



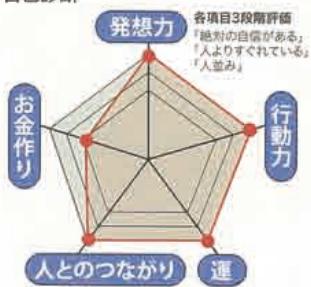
女性の満足“第一”主義 渡辺明日香

株式会社ゴタラント 代表取締役兼CEO

●プロフィール

1969年京都府出身。高校卒業後、米国カリフォルニア州立大学に留学。外資系企業の秘書を経て、93年日本アリタニカに入社。94年英語教材の営業で世界142カ国、2万人のトップに立つ。04年独立しルーク19を設立。代表取締役社長に就任しWebマーケティングのプラットフォームとして「サンプル百貨店」を立ち上げる。12年11月、ゴタラントを設立。2人の息子を育てるママである。

●自己診断



Company Profile

社名	株式会社ゴタラント
CEO兼営業推進統括	渡辺明日香(わたなべ・あすか)
生年月日	1969年11月19日 年齢 43歳
業種	インターネット動画によるプロモーション
設立	2012年11月
資本金	980万円
所在地	東京都港区赤坂4-2-8 金春ビル4階
電話番号	03-4431-3555
URL	http://5talents.jp/ http://tokusuru.tv/

「それは世の中の女性を元気にすることだと渡辺さんは言う。『その手段の一つがゴタラントです。女性のなかには、新しいことを知りたい、本当にいい物や自分に合う物を見つけたい、という思いが常にあります。動画にはそのニーズを満たす充分な訴求力があります。今後も、世の女性たちがワクワクドキドキするサービスを提供し続けます』」

動画の力は国境を越える。世界的なネット動画の盛り上がりはその証だ。今後は海外に向けた展開も視野に入れ、3年で上場を目指すという。

「サンプル百貨店」のサービスは、企業から提供されたサンプルを会員に試してもらい、その感想や意見を企業にフィードバックすると、企業が聞けるため、どちらにつけでもメリットは大きい。

「やみくもにサンプルを配つても必要なければ捨てられてしまう。それでは費用対効果も低いし、もうほうとしてもうれしくない。それを変えました」

これまでのプッシュ型、つまりパラマキ型だったサンプルを、プル型に変えたバイオニアとして、当時マスコミで大きな話題となつた。売上げは4億円を超えて、会員数60万人、取引企業1700社にまで成長させた。

「これまで、女性ならではの発想を獲得してきました。その根底にあるのは、まずは会員や取引企業の満足度。利益はその次でした。でも当然かもしれません、親会社にしたら利益が最優先なんですよね」

このままでは自分の望むビジネスはできない。そう判断した渡辺さんは、ルーク19を完全に売却し、新たにゴタラントを設立した。同じく4月22日オープンの動画プロモーションサイト「トクテレ」

4月22日オープンの動画プロモーションサイト「トクテレ」



日本の明日は任せなさい Asuka Watanabe

社の事業は、Web上で動画を利用した消費者向けの新しいPR手法『トクテレ動画AD』の運営だ。トクテレはサンプル百貨店の進化形。動画とブログやソーシャルメディアなどさまざまな媒体を連動させ商品の魅力を伝えていきます。

「動画プロモーションは実際に危機に直面する。そんなとき、上場企業から資本参加の申し入れがあり、傘下に入る形で立て直しを図った。徐々に会社業績は回復したが、筆頭株主との間に大きなミソが生まれる。

紹介し、その再生回数によって企業からフィードを受け取る仕組みだ。日本では初の試みだとい

ます。もちろん、単なる商品の紹介ではなく、某通販会社社長のように、この人が薦める物だったら買いたいと思わせることが必要。つまり、売れる人(=ビデオプロガーナ) +商品力がポイントです」

ビデオプロガーナも、有名人を起用するのではなく、渡辺流の『売れる』基本を一から教えて上げていく。4月以降のサービス開始にもかかわらず、すでに企業からのオーダーが入り、問い合わせも殺到。売上げ10億円も射程にとらえているという。

「動画プロモーションは実際に危機に直面する。そんなとき、上場企業から資本参加の申し入れがあり、傘下に入る形で立て直しを図った。徐々に会社業績は回復したが、筆頭株主との間に大きなミソが生まれる。

紹介し、その再生回数によって企業からフィードを受け取る仕組みだ。日本では初の試みだとい

海外展開も視野に入れ 3年で上場を目指す