

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

特集

http://www.ceo-vnetj.com

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」

●「女の子がゼツタイ喜ぶ」ブライダルの新市場仕掛人の戦略

●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6980円」

経営者が
左ハンドル車に乗る
これだけの
メリット!



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

サーベラスVSみずほ 暗闘の第一幕

シリーズ特集

上場企業成長の条件



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



伊藤元重
業績が上向いた
いまこそ、
負け犬脱出を
図れ!

好評
連載



日本の明日は任せなさい!

ホンキの女性経営者手は自信のコレだ!

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)

社長の10人に1人が女性。少しずつではあるが、年々、構成比、人数ともに増加傾向にある(「全国女性社長」調査/東京商工リサーチ調べ)。女性社長という、まだまだ「身近なテーマをビジネスに、個人の範囲で無理をせず」というイメージを抱く人もいる。

しかし、今回登場する彼女たちは、学生時代からの夢の実現、専業主婦からの起業、大手企業からの独立、ヘッドハンティング……、社長になった経緯も違えば、赤字事業の再生、事業の売却 & 新規事業の立ち上げ、マイナスからの復活といった骨太事業を成し遂げた人もいる。「景気が悪いから仕方がない」とうつむく男性経営者が多いなか、負けない、泣かない、あきらめない、ホンキで勝負し続ける女性経営者たち。いまこそ彼女たちの元気な声から何かを学ぶときだ。

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)

教育現場の新常識

株式会社キダーキッズ ●代表取締役社長

中山貴美子 (なかやま・きみこ)

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)



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・ストーリー ●代表取締役

日野佳恵子 (ひの・かえこ)

女性の満足“第一”主義

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)

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」「人よりすぐれている」「人並み」の3段階で自己評価してもらった。



現場目線のサイト運営

夢の街創造委員会株式会社
●代表取締役社長

中村利江 (なかむら・りえ)



成果を上げる絶対の自信

株式会社プロフェッショナルアカデミー
●代表取締役

角脇さつき (かどわき・さつき)



ホンキの女性経営者 自信の一手はこれだ!

「購買決定権を握るのは女性」と、多くの企業が認識し、女性目線なしには商品開発もままならない。いまでは常識のようになったこの事実がいち早く気づき、ビジネスモデルとして確立したのが株式会社ハー・ストーリー代表取締役の日野佳恵子さんだ。

業は1990年。広島で広告代理店に勤務していた日野さんだったが、妊娠を機に退社育児に追われながら、ふと周りを見ると、大企業に就職した友人や教職についていた友人が皆、同じように専業主婦になっていた。

「私自身、1歳の娘を育てつつ、『なんで仕事をあきらめなきゃいけないのか』と思っていたんです。優秀な友人たちが同じ状況に陥っていて、この先、社会復帰も難しい。心底『もったいない』と思っただけで起業のきっかけ」

同じ状況にいた佐藤緑さん(現ハー・ストーリープラス代表取締役)とともに起業。まだインターネットも普及していない時代、チラシを手渡しして、会員制コミュニティを作り上げていった。

多くの女性たちと連日、顔を合わせて話をするうち、日野さんは

主婦こそ、消費者のオピニオンリーダー

「子育てしながら働く女性に支持されるコンパクトカーを作りたくても、メーカーにはその意見をくみ取る術がない。自動車メーカーだけでなく、家電メーカーも食品メーカーも商品開発の中心にいるのは男性。実際に商品を使う女性たちの生の声がどれほど貴重か、それをしっかりと反映することで商品がどれだけ売れていくか、クチコミの影響力がどれほど大きいのか、そういうことに企業側が気づいたんです」

トヨタ自動車、松下電工(現パナソニック)など大企業とも取引が始まるようになった。04年には東京支社を開設、登録会員数は10万人、社員数70人、そして年商は10億円に迫る勢いで上昇カーブを描き続けた。

「正直、天狗になっていましたね。『自分はなんて商売がうまいんだ』『目指せ100億円!』と、本気で思っていました」

しかし08年、リーマン・ショックの影響で大手が一斉に手を引く

日本の明日は 任せなさい! Kaeko Hino

売上げはあつという間に7割減にまで落ち込んだ。

「月4000万円の利益を出していたのが、いきなりマイナス4000万。それが3カ月続いたときは地獄だと思いました」

顧客とともに生きれば、商売は絶対につぶれない

同じ経験を持つ経営者たちの助言で危機を脱した日野さんはビジネススタイルを変えていく。

「売上げ100億円を目指すのではなく、仲間を支援して、2〜3億円規模の会社を増やす。元社員で、いま社長をしている人が20人はいるんです。当社流のクチコミニティ・マーケティングを肌で学んだ人たちですから強いんです」

11年の東日本大震災も一つの転機となった。飲食店は休業、真っ暗闇となった夜の東京を見て、「いまこそ飲み食いだ、場を作ることだ」と思ったという。

「インターネットでビジネスを広げてきて、そのよさも知っているけれど、これからは『直接会う』

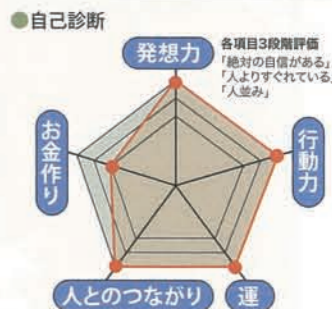
リーマン・ショックでどん底を経験 「2億円×会社数」にモデルを転換



地獄からの復活 日野佳恵子

株式会社ハー・ストーリー 代表取締役

●プロフィール
島根県出身。1990年に広島市で創業。女性の購買行動に着目した「クチコミニティ・マーケティング」を開発。10万人の女性サポーターと企業がつながるマーケティングサイト「暮らしの根っこ」を運営する他、講演、セミナー、コンサルティングなどを行なう。『クチコミニティ・マーケティング』(朝日新聞社)、『クチコミだけでお客様が100倍増えた』(PHP研究所)など著書多数。



ことがカギになると思っていたんです。縁のある人たちが困ったときに駆け込める場所をたくさん作ろうと思いました」

麻 布十番に新たに構えたオフィスには、人が集えるくつろぎのスペースが用意されている。昼は座談会やセミナー、マーケティングサロンとして活用するこの場所、夜には「喃喃」というオーガニックワインバーへと変貌する。オープン以来、連夜満員の盛況を見せている。

リーマン・ショック、震災から得た教訓は、女性ができる仕事は地に足をつけた事業だということ。創業20年を超え、自分の経験を伝えつつ、そうした事業をグループ会社として支援しはじめています。

創業パートナーの佐藤緑さんは地域活性の企画会社、株式会社ハー・ストーリープラスへ。元社員の浜口緑さんは、株式会社リシユラとして、ママとキッズのための洋服雑貨の店を6店舗、経営する。起業のきっかけとなった娘もまた、今年、大人のためのワン

ある疑問をもつようになる。「女性の本当の能力ってなんだろうと思うようになったんです。私は彼女たちをビジネスの土俵に乗せて『もったいない』と思っただけですが、『エクセルができる』『英語が話せる』ではなくて、『子育てをしている』『毎日ごはんを作っている』ということはどうして評価できないんだろう。ビジネスではなく、家庭という土俵で充分評価されるべきなのに」

そこで導き出されたのが「主婦こそ、消費者のオピニオンリーダーである」という発想だった。「彼女たちと会っていると『あのスーパーはお肉が安い』『新しく出た調味料がいい』などの情報が飛び交う。『これだ!』と思いついた。この人たちが商品を買うことによって、企業が成り立っている。だったら、企業への影響力も大きくしていけるはずだ、と」

月4000万円の黒字から赤字 4000万円への転落

起業から10年が経ち、家庭にもパソコンが普及しはじめていた。日野さんは、Webアンケートサイト「あつまれ」意見ネット」(現「暮らしの根っこ」)を立ち上げ、女性の生の声を企業に届ける

ピース専門店「ルーベリカ」を開業するなど、創業期の思いは、いま次の世代へと受け継がれている。

「すべて『顧客とともに生きる』というマーケティングの考え方が間違いではなかった証拠だと思えます。顧客に喜んでもらえれば、商売は成功する。『絶対につぶれない商売のやり方』を多くの人に伝えていくのが、私のこれからのライフワークです」

日野さんが講師を務める「クチコミニティ経営塾」には全国各地から受講生が集まる。

「新潟の牛乳屋さん、茨城の住宅屋さん、札幌の居酒屋さん……いろんな人がいます。『顧客に喜んでもらう』というセオリーはどの業種でも通用するんです」

Company Profile

社名 株式会社ハー・ストーリー
代表取締役 日野佳恵子(ひの・かえこ)
生年月日 非公開

業種 ●主婦のクチコミを利用したメディア事業、
●コンサルティング事業

設立 ●1990年8月
資本金 ●7960万円
売上高 ●非公開
所在地 ●東京都港区六本木5-11-25鳥居坂アネックス5F
電話番号 ●03-5775-1581
URL ●http://www.herstory.co.jp/