

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

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!



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)。女性社長というと、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)

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段階で自己評価をもらった。

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)

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)

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兼営業推進統括

渡辺明日香 (わたなべ・あすか)

茅ヶ崎のママ友に
教わったクラフト手芸が
引越先で復活

クラフト手芸材料のクラフトバンドを販売する株式会社エムズファクトリーは、今年(2013年)で創業10年(設立7年)、累計顧客数5万5000人、業界トップクラスの販売実績を誇る。従業員は25人、全員30~40代の地元に住んでいる女性である。商品の平均単価わずか698円だが、今期の売上げ3億5000万円、来期は5億円を見込む。

表取締役を務める松田裕美さんが「クラフト手芸」に出合ったのは、当時住んでいた神奈川県茅ヶ崎市。長男のママ友に誘われた「手芸の会」だった。

「雑巾も縫えない私が、たった2時間で、しかも材料費300円でできたんです。感動しました」

大ききや深さなどデザインを少しアレンジしてたくさん作った。

「サラリーマンの家の主婦って、お小遣いがないんです。ひと月に5000円もないから、自分の化粧品はもろもろ、おつきあいのプレゼントやお祝いの出費はたいへん」

そこで松田さんは、手作りのバッグにフルーツや花束を入れて

工芸の有名な先生のもとで取得した。

「製紙会社の人が紹介してくれました。その先生が、13種類作れるようになったらお免状をあげますと言うので、千葉から通いました。お手本の作品とそっくり同じものを一週間で作って持っていく、次のお手本を持って帰る。半年通ってお免状をもらいました」

これで晴れて材料費プラス手数料の料金で教えることができた。材料は追加購入も含めて1日に7万円も売れた。人口1万人あまりの小さな町一宮で「クラフトバンドバッグ作り」が大流行していたのだ。

材料は大量発注
手間隙かかる作品は
販売しない

「日本中の小さな町はみんなここ一宮と同じようなものだろう。日本どこでもこの紐は売れる。そう、ネットショップだ!」

そうひらめいた松田さんだったが、自身、Webの知識どころかパソコンさえほとんど触ったことがない。そこで、定年退職後、趣味で「町のパソコン教室」をやっている人にお願ひに行く。05年のことだ。

「厚かましくも、その人のパソコン

日本の明日は任せなさい! Hiromi Matsuda

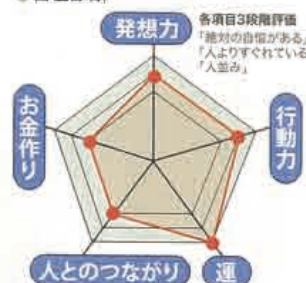
材料+レシピ本の販売 松田裕美

株式会社エムズファクトリー 代表取締役

プロフィール

長崎県出身。ママ友に誘われた「手芸の会」でクラフトバンドに出会い、クラフトバンドバッグ作りに目覚める。趣味の延長で始めた作り方教室をきっかけに、2005年ネットショップを立ち上げ、翌06年4月、株式会社エムズファクトリーを設立。現在、ネットショップのほかに、本社4階にギャラリーと販売店を展開。バッグなどの作り方を紹介するレシピ本の出版も行なう。二男一女のママ。

自己診断



贈った。大好評だったというが、1年後、千葉県上総一宮に引越すことになりバッグ作りは一時中断する。ところがたまたま家に来た長女の幼稚園ママ友が、バッグを見つけて「作り方を教えて」と。茅ヶ崎で利用していたお店に頼んで材料を送ってもらい教えると、顔の広いその人のおかげで、バッグ作りはあつという間に町全体に広まった。松田さんのところに次から次へと教えてほしいという人が殺到した。やがて公民館で教えることになるのだが、300円の材料費をもらうだけ。「資格もお免状も持っていないのに、お金をと

ろうなんて思わないわよね」という声も耳に入るようになった。人口1万あまりの町で
大流行
材料売上げで1日7万円

社に電話をかけ始めました」
北 関東あたりまでできてようやく「製紙会社は静岡に集中している」ということに気づく。まだ歩けない三番目の子連れ、静岡県の新富士にある製紙会社に足を運んだ。
「いきなり子どもをおぶった主婦が『紐を売ってください』って来たんですから驚いてました。帰りの新幹線を引いて3万円ありますから、これで買えるだけ紐を送ってくださいと、名前と住所を書いてお金と一緒に置いてきました」
お免状は、静岡在住のクラフト

したたか戦略でコツコツ積み上げ、
商品単価698円で売上げ5億円も目前に



ンで私の「紐ショップ」を開設してもらいました。注文が入ったから私の携帯電話にメールを転送してもらおうという仕組みです」

ほとんど松田さんの携帯電話にはひっきりなしにメールが入るようになる。いつしか、一晩中、玄関脇約2畳の材料置き場で3枚つづりの注文書を書き起こし、荷作りを行なうのが日課となっていた。

だが、ネットショップがうまく回らずと、ご近所や友達との関係がぎくしゃくし始める。「やっかみや妬みがあったのでしよう。でも、その矛先が子どもに向けられているのを知って、悔しかった。それなら株式会社にしてきつちり事業を始めようと思いました」

06年4月、資本金1000万円円で株式会社エムズファクトリーを設立。同時に、自らの経験をベースに、クラフトバンド手芸の指導者育成や技術の普及を目的としたクラフトバンドエコロジー協会も立

ち上げた。この協会では、独自に考えた100通りの編み方を教える。

これまで遊びの延長から規模を拡大してきた松田さんだが、その後の戦略はなかなかしたたかだ。エムズファクトリーではクラフトバンドとレシピ本(バッグ等の作り方)を売るだけで、作品の販売はしない。制作には時間もコストもかかる。つまりコストをかけずに販売できるものに絞って取り扱っているのだ。クラフトバンドを扱うメーカーは限られる。大量に扱う同社ではすべて買い取り発注をかけ、コストを引き下げ、オリジナルデザインの新クラフトバンドの制作も依頼する。現在200種類以上を扱うが、その半数がオリジナルだ。クラフトバンド手芸の指導者が増えれば、クラフトバンドを愛する人の裾野が広がる。それだけクラフトバンドの需要は高まり、同社の売上げアップにつながる。つまり、協会設立も

立派な戦略なのだ。現在、全国に850人の講師が入会している。12年8月には、JR東日本茂原駅から徒歩数分のところに6階建ての本社ビルを購入した。また近々、横浜支店を開設する予定もあるという。まさに順風満帆。平均単価698円の商品でも、コツコツ積み上げれば大きな売上げになる。世間知らずの主婦が始めたビジネスが、大きな花を咲かせようとしている。

Company Profile

社名 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)
生年月日 8月1日

業種 クラフトバンド専門ショップの運営
設立 2006年4月(2003年創業)
資本金 1000万円
売上高 3億5000万円(2013年4月期)
所在地 千葉県茂原市八千代3-11-16 M'sビル
電話番号 0475-26-3315
URL http://www.shop-msfactory.com/