

ビジネスチャンス 12

2013

次なる成長を狙うすべての起業家・ビジネスパーソンを応援する 起業&新規事業の専門情報誌

「やってみたい」けど実際儲かるの?

成功オーナーの事例から学べ! FC・代理店ビジネス攻略法



巻頭インタビュー



インベスターズ 古木 大咲社長
不動産業を否定し続ける不動産会社

好評連載



亀岡大郎の
天下取り対談
ミツバファクトリー
江見慎之介社長

新連載



THE座談会
ビジネストrendについて語り合う!
第1回テーマ ビジネスにおける女性の台頭

第2特集

創業社長だけがすごいわけじゃない!
新たな時代をつくる2代目・3代目社長



ジンコーポレーション 高橋 仁 社長

●プロフィール
1968年生まれ、福島県出身。1986年に立教大学に入学後、不動産会社に入社。1990年にエステサロン業界へ飛び込み、部長職としてエステサロン4店の立て直しを行う。2002年、同社設立。

話を聞かせてください。ところで菅原社長は貸し会議室を仲介するナチュラルックの代表のほかに、女性経営者団体のエメラルド倶楽部も主宰されているとのことですね。
菅原 ナチュラルックは国内で200の会議室を拠点としてカバーしています。一方、エメラルド倶楽部は運営を始めてからもう4年になります。女性経営者の成長に必要な、学びと出合いの場を提供したいと思ったのが設立のきっかけです。
エメラルド倶楽部を立ち上げる前は、「経営者と交流したい」という思いが強く、ビジネス交流会にもよく顔を出していました。しかし参加者100人超のうち女性はたった2、3人でした。現在も、女性経営者の割合は10%ほどと言われています。
金子 私も監査業務で会社役員の方にお会いする機会が多いのですが、経営者や役員クラスとなると女性がとても少ないですね。
菅原 今では女性経営者がメディアに注目されることも多くなり、女性経営者の数も私が起業した7年前より増えましたが、まだまだ少ないです。私はエメラルド倶楽部を通じて、女性経営者の割合を30%以上に引き延ばしたいです。

日本経済の活性化のためにも、消費を主導する女性が経営者となってサービスを生み出すことが必要だと思っています。
高橋 私も同感です。男性だけが稼ぐ大量消費文化はもう時代遅れで、女性も商品やサービスをつくる時代でしょう。男性経営者が「女性の喜ぶものをつくりました」と言っても説得力がないですからね。当社でも、女性中心の商品開発チームを作りたくと考えています。女性にとっては自然なことでも、男性にとってはピンと来ないアイデアや施策も多いので、女性の感覚を商品開発に取り入れたいですね。
金子 今のお話にも出しましたが、男性経営者と女性経営者のあいだにも考え方の違いがありそうですね。女性は自分の手が届く範囲でビジネスを展開されており、とても堅実な反面、リスクはあまりとらない方が多いように感じますがいかがでしょうか？
菅原 おっしゃる通り、事業を拡大させようとする女性経営者は少ないようです。私は世の中になくサービスに魅力を感じ、それを事業にしたいと考えたのですが、女性経営者のなかでは小数派なのか

ビジネスで求められる女性的感覚や視点
金子 「Winning Women Network」は、女性の視点から女性経営者をサポートしていきたくて考えたものだと立ち上がりました。女性公認会計士などの専門家とのネットワーク提供のほか、女性経営者向けのセミナーや交流会を随時開催しています。
今回、ビジネスの部分で「女性」と関係が深いお二人にお会いできて嬉しいです。まずは高橋社長から、注力されている分野を教

えていただけますか。
高橋 当社の脱毛に特化したエステティックサロン「ミュゼプラチナム」は、現在会員数が175万人を超えました。今後は会員限定の特典として、会員コミュニティの形成のほか、女性と相性の良い業態とのポイント相互利用、旅行のパーゲン情報などのサービス提供を考えています。
会社経営では女性の雇用を工夫しています。当社の女性社員数は3000人を超えているため、正社員でも短時間勤務ができる制度などを取り入れています。
金子 興味深いですね、のちほどお



女性経営者エメラルド倶楽部 菅原智美 代表理事

新日本有限責任監査法人
Winning Women Network
代表 金子裕子氏

ジンコーポレーション 高橋 仁 社長

日本経済に活力を与えるのは 女性リーダーが生み出す商品・サービス

THE・座談会 ビジネストrendについて語り合う!

第1回 テーマ
ビジネスにおける女性の台頭

ホスト
新日本有限責任監査法人
Winning Women Network 代表 金子裕子氏

ゲスト
ジンコーポレーション 高橋 仁 社長
女性経営者エメラルド倶楽部 菅原智美 代表理事

ベンチャー経営者と特定の部門に精通した専門家が、業界事情やビジネスについて語る同座談会。記念すべき一回目には「Winning Women Network (女性経営者ネットワーク)」の代表である金子裕子氏をホストに迎え、「ビジネスにおける女性」をテーマに切り込んでいく。

今回のゲストは女性専用の脱毛サロン「ミュゼプラチナム」を展開するジンコーポレーション(東京都渋谷区)の高橋仁社長と、女性経営者団体の一般社団法人エメラルド倶楽部を主宰するとともに、自身もナチュラルック(東京都新宿区)を経営する菅原智美社長だ。

経営者の性差によってキャリアに関する考え方にはどのような違いがあるのだろうか。

新日本有限責任監査法人よりお知らせ

Winning Women Networkとは

新日本有限責任監査法人 Winning Women Network (WWN) は、ビジネスで活躍する女性経営者・女性エグゼクティブを、主に経営管理の側面からサポートする組織です。WWNでは、企業経営に必要な情報提供や人脈作りのためのセミナーや交流会の開催、メールマガジンの配信やホームページでの情報提供を行っています。

詳しくは、<http://www.shinnihon.or.jp/services/ipo/company-growth/wwn/>をご覧ください。

新日本クリエーション株式会社 (EYC) を設立しました

新日本有限責任監査法人は、新たな価値の創造に挑戦するベンチャー企業をサポートするため、EY新日本クリエーション株式会社 (EYC) を設立しました。EYCは、ベンチャー企業、特にアーリーステージの企業に対する経営支援を行います。また、教育・研修サービスを提供することにより、企業の人材育成も支援いたします。

EYCのサービスにより、企業は成長段階における経営課題を解決するためのノウハウや成長のために必要な知識を、直接タイムリーに入手することが可能となります。

●EYCホームページ <http://eyc.shinnihon.or.jp/>

と、話を聞きます。女性がキャリアを継続するためには、自由な働き方ができる環境が必要ですね。高橋 出産はやはり女性の人生でターニングポイントになりますね。他にも当社では、「働くお母さん手当」という制度があります。お子さんを1人出産すると5000円、2人目で1万円、というように毎月支給しています。

金子 雇用のお話と関連して、女性の教育について工夫されている点がありますか。

高橋 モチベーションは上げて必ず下がるものですから、社員のモチベーションを上げるのは程々にするということでしょうか。歩合

本で頑張ろう」という声が挙がりました。震災の少し前までは東日本を中心に店舗展開をしていたため本場に助かりました。

また海外では、剃毛の文化があるイスラーム圏への進出を考えています。現在はシンガポールを足がかりに、香港、マレーシアで展開しています。今後はトルコのイスタンブールやインドネシアで展開予定です。海外の店舗も日本式のきめ細かいサービスを提供して質の良さもアピールしていきたいです。

金子 外国で日本のお店を見つければ、日本人としても嬉しくなります。また現地の方が日本に親しみを持ってくれば、国際親善という観点でも喜ばしいですね。

菅原さんはいかがですか。

菅原 私は出会った人の人生を変えたいと思っています。海外進出のお話もありましたが、エメラルド倶楽部にも海外進出を考える女性経営者が多いです。

そこで海外進出への憧れはあるけれど、情報も人脈もないという方向けに年2、3回の海外視察をしています。海外の日本人女性経営者の話を聞くことは刺激になりますし、進出を迷っている人の背中を押してあげたいです。

これらエメラルド倶楽部の活動

をつけると頑張りが足りなくなってしまうので、当社では固定給です。また、数年前の展望より、1ヶ月後のポナスが大切というように女性は現実的な距離感を重視しているように感じます。対して、男性には5年後、10年後の会社のビジョンを語るほうが支持を受けやすいです。

金子 「モチベーションを上げすぎない」というのは目から鱗でした。それで最後は、お二人のビジネスに対する夢を教えてください。

高橋 もっとと世界に出ていきたいです。先ほど拡大志向という話も出ましたが、拡大はリスク分散にもなります。東日本大震災のとき、「東日本」で消費が落ち込んだ分を西日

えると、日本人の半分がターゲットになりますので、エステティックではなく、もはやインフラ事業だと言えます。

菅原 脱毛でナンバードンとなった秘訣はあるのですか？

高橋 特別なことはしていません。かつてエステ業界は値段が高く、料金体系も不透明でした。そこで当社は脱毛の価格を下げて、二の足を踏んでいた層を取り込みました。加えて、解約時返金制度や明朗会計を採用しています。正直な対応を心がけたからでしょうか。今でも新規の方の30%が既存会員からの紹介で来店されています。

金子 会員が他の女性向きビジネスを始めるうえで財産になりますね。

高橋 またミューゼプラチナムでは効率性や生産性を重視しました。このあたりの考え方は男性的でしょうか。女性はサービスキメ細やかさや優しさを重視されるので、効率性などの視点は女性だと見落としがちな部分かも知れません。



男性の機能的視点と女性的感覚 それぞれの強みをビジネスに生かす

エメラルド倶楽部の会員は700名ほどなのですが、うち90%は働く女性向けの事業を展開されています。女性は自分が好きなものや、欲しいと思った商品・サービスをビジネスにすることが多いですね。

高橋 女性は自分のコミュニティを活発に、幸せにすることが上手ですし、福利厚生など社内を整備しはじめる傾向があると思います。考え方が根底にあるのでしょうか。

菅原 そうですね。ニーズがあるので失敗しづらいその反面で、事業として拡大しづらいように思います。

高橋 一方、私を含む男性経営者は拡大志向が強いように思います。私が脱毛ビジネスに参入したのも市場の拡大性やニーズをみてビジネスチャンスがあると感じたからです。日本では女性の9割以上が「脱毛したい」と考えているのに、脱毛はまだ普及していませんでした。しかしこのニーズから考

えると、日本人の半分がターゲットになりますので、エステティックではなく、もはやインフラ事業だと言えます。

菅原 脱毛でナンバードンとなった秘訣はあるのですか？

高橋 特別なことはしていません。かつてエステ業界は値段が高く、料金体系も不透明でした。そこで当社は脱毛の価格を下げて、二の足を踏んでいた層を取り込みました。加えて、解約時返金制度や明朗会計を採用しています。正直な対応を心がけたからでしょうか。今でも新規の方の30%が既存会員からの紹介で来店されています。

金子 会員が他の女性向きビジネスを始めるうえで財産になりますね。

高橋 またミューゼプラチナムでは効率性や生産性を重視しました。このあたりの考え方は男性的でしょうか。女性はサービスキメ細やかさや優しさを重視されるので、効率性などの視点は女性だと見落としがちな部分かも知れません。



女性経営者エメラルド倶楽部 菅原智美 代表理事

●プロフィール 1989年全日空エンタープライズに入社後、リクルートを経て携帯電話会社に入社。当時5名だった同社を従業員100名、年商40億に導き、10年目で代表取締役役に就任。2007年にナチュラック設立。2009年に女性経営者エメラルド倶楽部を設立、会員数は全国で700名を超える。

金子 高橋社長は男性ですが、女性向けビジネスのアイデアをどう考えられるのですか？どうやって女性の気持ちを理解されているのか、興味があります。

高橋 私は現場の声を大切にしていきます。従業員と飲みに行くと、おもしろい意見が聞けますよ。1日6時間の勤務でも正社員で雇用する「時短社員制度」も従業員の声から生まれました。この制度を利用すると、10時始業なら16時に退勤ができますので、帰宅して夕食の準備をする時間ができます。

この「時短社員」が2人で正社員1人分の勤務時間になります。社員が増えれば視野も拡大します

し、考える仕事なら生産性も高まるでしょう。

女性が働き方を選べる環境づくりが急務

高橋 現在この時短社員は1000人ほどですが、もっと人数を増やしたいと考えています。一人が週に40時間も働くのはナンセンスです。

菅原 エメラルド倶楽部の女性経営者も、出産や離婚をきっかけに「自由に、好きな働き方をした」と思って起業された方が多いですね。出産後は時間の制約があるので、働きたくてもパートでしか働め先がないという思いをした