



キャリアを積まず、準備期間も短く、人脈もそれほど持っていない状況でスタートする起業家が多いということとです。世の中そんなに甘くはないですから、どうやって会社を経営していくかわからなくて廃業するケースも多い。

その一方で、経験も何もなくとも、もよっとしたアイデアで気軽に起業できる。これが女性起業家の利点の一つではないかとも思います。

北尾 東洋的な考え方では、男性は陽で、女性は陰です。男性は外向かって展開していくけれど、女性は内向いてる。母なる大地というように、生きとし生けるものすべてを受け入れて育んでいく。だから企業としても熾烈な競争に打ち勝って売り上げを伸ばそうとは思わない。

その証拠にSBIにはいろんな経営者が資金調達のために訪れてくるけれど、女性経営者はそれほど多くありません。比率でいったら一〇〇人に一人いるかどうか。先ほど、男性社長と女性社長の比率は二〇対一と言われたけれど、それと比べてもものすごく少ない。

横田 それに関しては中小企業リサーチセンターが面白い調査をしています。経営者が何を重視するかという意識調査ですが、男性の場合もとても重視するのが「売上高」で、次いで「利益」となっています。とこ

ただ本音を言えば、それでも会社を辞めたくはなかった。大きな会社のリソースは非常に魅力的です。独立して一人でやるよりも、はるかに大きな仕事ができる。だけど入社してしばらくした頃、父が病気になる、その介護のためにも、ある程度自分で時間をコントロールできる環境が必要になりました。さらに会社のリソースを使うためには偉くならなければなりません、それを待つことができなかった。そこで独立を決意しました。



「本当は女性社長が話題になることがおかしい」と横田さん。

るが女性経営者の場合、一位に来るのが「製品」です。つまり自分たちが提供する製品の品質を重視するということわけです。ただ、会社を設立して一〇年以上たつと、女性経営者でも売上高や利益を重視する傾向が出てきます。会社を長く続けていくと、きれいごとだけでは経営できないということもかもしません。

総じて言えるのは、男性経営者は上場を一つのゴールとして目指す人が多いのに対して、女性は売り上げはそこそこでも、ライバルともリスペクトしあいながら経営しているところを考えている人が多いですね。

北尾 女性経営者の長所でもあり弱点でもあるところですね。地に足をつけて経営するけれど、大きな飛躍

は望まない。

横田 あと、とことん窮地に追い込まれた時には女性のほうが強いとも言われていますね。一種の都市伝説のようなものですが、事業が行き詰まり借金がさんでどうしようもなくなつた時、男性経営者のほうが自殺率が高い。女性経営者は踏み倒しても生き延びようとする(笑)。

北尾 女性のほうが生命力は強いからね。

横田 もう一つ、女性社長の特徴を挙げれば、無駄なものにお金を使わない。これはダイナミックさに欠けることにもつながるかもしれませんが、無駄なことにコストをかけないので、好不況の波に左右されにくいというところがありますね。

たちと会うことで、徐々にいまの仕事の形が見えてきたのです。

北尾 これからの目標は何ですか。ネットワークを大きくしていくことも大切ですが、そのネットワークを使って何をやるかがこれからは問われてきますね。

横田 この八月に「ウィーミンズ」というECサイトを立ち上げます。これは初めて外部資本と組んで始めるもので、女性社長の手がけた逸品を世界に発信しようというものです。単なるECサイトではなく、ツイッターやフェイスブックと連動して、ここで取り上げた商品を応援していただけるようになっていきます。

女性社長を応援しようという人はけっこういるんですが、これまではどういふ人が応援してくれているのかよくわからなかった。これを可視

化しようというのも「ウィーミンズ」の狙いの一つです。

北尾 いま日本は少子高齢化時代を迎え、労働人口がどんどん減っています。これを補うためにも、女性の活用がいま以上に必要になってくる。女性社長ももともと出てこなければならぬし、出てこれるように国としても支援しなければならぬ分野です。僕はよく言うんだけれど、企業は社会に貢献して、初めて永続的な発展がある。その意味からしても、横田さんのやっていることは社会的意義がある。

横田 先ほど言ったように、女性社長の会社というのは小さいところが多いです。それでも、そんな会社が一〇万社生まれれば、五〇万人の雇用が確保できるわけです。そのためにも女性社長同士が連携し、情報を共有していくことが大切だと信じています。

北尾 女性ならではのメリットもあると思います。営業する場合でも、男性だったらなかなか会ってもらえないけれど、女性だったら会えたりもするでしょう。それにすぐ覚えてもらえる。あとは交渉力も女性のほうがある。値切るのどう考えても女性のほうが得意です(笑)。

横田 かわいらしく、されどあつかましく、ですね(笑)。

北尾 横田さんはリクルート出身だとおっしゃいましたね。リクルートを飛び出して会社を立ち上げた人は数多いけれど、横田さんも最初から独立しようと思つてリクルートを選んだんですか。

横田 まったくそんな気はありませんでした。最初に申し上げたように、私は女とか男とか関係なく働ける職場としてリクルートを選んだんです。退社して自分で会社をつくらうなんて考えたこともありませんでした。ところが入社して初めて、リクルートでは「四〇歳定年制」と言っているけれど、四〇歳までにはみなスパシアウトして辞めていく。私が入った段階では、まだ一人も六〇歳という本当の定年を迎えた人はいませんでした。だから自分もそのうち独立するのかな、と漠然とは思いました。

ただ本音を言えば、それでも会社を辞めたくはなかった。大きな会社のリソースは非常に魅力的です。独立して一人でやるよりも、はるかに大きな仕事ができる。だけど入社してしばらくした頃、父が病気になる、その介護のためにも、ある程度自分で時間をコントロールできる環境が必要になりました。さらに会社のリソースを使うためには偉くならなければなりません、それを待つことができなかった。そこで独立を決意しました。

いろいろな可能性があったでしょう。横田 リクルート時代から女性社長を応援する仕事をしたいとは思っていません。私は二〇代の頃、「パン粉になりたい」と思っていたことがあります。人間一人ひとり個性があつて、考え方も違う。でもだからこそ、その個性を組み合わせることで新しい何かが生まれる。そして自分はその時につなぎのような役割を果たしたい。ずっとそう考えて生きてきました。女性社長のネットワークをつくるという仕事も、その延長線上にあるわけです。

北尾 リクルート時代から女性社長を応援する仕事をしたいとは思っていません。私は二〇代の頃、「パン粉になりたい」と思っていたことがあります。人間一人ひとり個性があつて、考え方も違う。でもだからこそ、その個性を組み合わせることで新しい何かが生まれる。そして自分はその時につなぎのような役割を果たしたい。ずっとそう考えて生きてきました。女性社長のネットワークをつくるという仕事も、その延長線上にあるわけです。

横田 先ほど言ったように、女性社長の会社というのは小さいところが多いです。それでも、そんな会社が一〇万社生まれれば、五〇万人の雇用が確保できるわけです。そのためにも女性社長同士が連携し、情報を共有していくことが大切だと信じています。

ゴルフダイジェスト本&DVD BOOK ゴルフの抜き方 飛ばし方

TVで話題沸騰! 高松志門流で開眼する!!

GOOLF 目からウロコ

ゴルフダイジェスト社